

SANLORENZO

Press Review - May 2019

Venerdì, 31/05/2019

Indice

Fonte	Data	Pag.	Titolo	P.
Sanlorenzo				
Abitare	31/05/2019	121	VITA DA PIONIERI A PIONEERING LIFE	6
Asia-Pacific Boating	01/05/2019	41	Sanlorenzo at Art Basel Hong Kong	10
Barche	01/05/2019	8	Editoriale - Il pianeta blu	11
Barche	01/05/2019	34	Sanlorenzo	13
Barche	01/05/2019	12	SL 102 Asymmetric	14
Boat International	31/05/2019	1	Innovation SL102/ Asymmetrical	16
Bootshandel Skipper	31/05/2019	0	SANLORENZO SX 88	24
Casabella	01/05/2019	9	Lissoni Associati con Sanlorenzo - Architetture/Installazioni	25
CHINA Yachting	01/05/2019	122	China Yachting - Sanlorenzo	26
DailyMedia	17/05/2019	31	Eventi In occasione di NYCxDDesign 2019 Interni presenta New York Human Spaces, The New Codes Of Contemporary Living	27
Elle Decor Italia	31/05/2019	220	LUXURY ON BOARD	28
Fuorisalone Magazine	01/05/2019	31	DESIGN E MARE	29
IFDM	01/05/2019	122	"A WATERLESS SEA"	31
The Best Superyates & Marinas	01/05/2019	16	SANLORENZO SX88 SOLD BY SANLORENZO SPAIN	32
The Best Superyates & Marinas	01/05/2019	16	SANLORENZO SPAIN VENDE UN SX88	33
Villegiardini	01/05/2019	0	Sanlorenzo - Visti al Salone	34
Il Giornale	01/05/2019	24	[Intervista a Massimo Perotti] «Chiunque sia il presidente resto qui. Ucina è casa mia»	35
Il Sole 24 Ore	01/05/2019	1	Sanlorenzo Yachts verso Piazza Affari	36
MF Milano Finanza	01/05/2019	1	Yacht Sanlorenzo sceglie gli advisor per approdare a Piazza Affari	38
MF Milano Finanza	03/05/2019	15	Sanlorenzo verso offerta globale	39
Il Sole 24 Ore ed.Plus	04/05/2019	9	Dieci debutti entro l'estate quasi tutti ancora su Aim	40
La Nazione ed. La Spezia	06/05/2019	30	Presidente e ad di Sanlorenzo	41
La Nazione ed. La Spezia	06/05/2019	30	«Nel diporto la sfida è l'assistenza»	42
L'Economia del Corriere fiorentino	06/05/2019	2	LA RESISTENZA DELLA NAUTICA	43
Il Giornale	08/05/2019	26	A Viareggio si celebra la storia della nautica e delle sue eccellenze	45
Il Sole 24 Ore	08/05/2019	15	Merrill Lynch si affianca a Sanlorenzo sull'Ipo	46
Il Tirreno	08/05/2019	26	Quando la nautica è arte Il "sarto" degli yacht si chiama Sanlorenzo	47
Il Tirreno	08/05/2019	22	La nautica toscana si tiene per mano ora la sfida è contro Venezia	49
Il Tirreno	08/05/2019	27	[Intervista a Massimo Perotti] «Un'offerta sempre più ampia grazie a nuove acquisizioni»	51
Il Tirreno	08/05/2019	29	Il mare come fosse il giardino di casa Relax firmato Citterio, Paszkowski & Co	52
Il Secolo XIX	09/05/2019	11	«Sanlorenzo sbarca in Borsa per poter crescere ancora»	53
La Stampa	09/05/2019	18	[Intervista a Massimo Perotti] "Sanlorenzo sbarca in Borsa per poter crescere ancora"	54
La Nazione ed. La Spezia	09/05/2019	51	Azienda della cantieristica assume	55
Il Secolo XIX	10/05/2019	14	[intervista a Carla Demaria] «La nautica adesso può ritrovare l'unità»	56

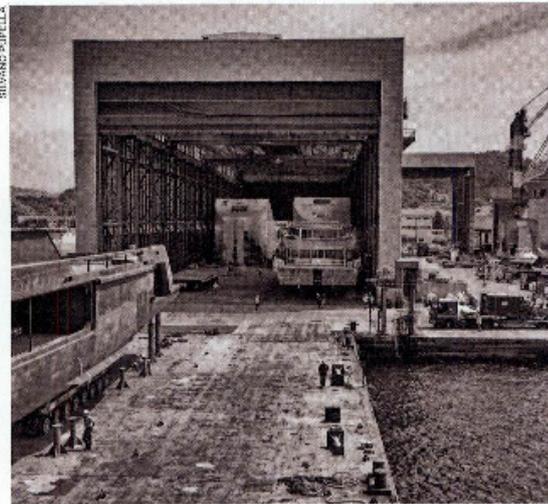
La Nazione	10/05/2019	22	Viareggio, le meraviglie della nautica	57
Il Secolo XIX	11/05/2019	13	Perotti (Sanlorenzo) «Presentiamo le novità in Italia, non a Cannes»	58
Il Secolo XIX	13/05/2019	12	Nautico, aumentano le presenze dall'estero	59
La Repubblica ed. Genova	13/05/2019	7	Salone, il 92% ha già confermato	60
Il Giornale	15/05/2019	24	Comunicare l'eccellenza, imprenditori a confronto	61
Inserti (il Sole24ore)	16/05/2019	43	È made in Italy il top mondiale di superyacht e barche di lusso	62
Il Giornale	22/05/2019	21	Ucina, dalla Signora della «guerra» al Signore della pace	67
Il Tirreno	25/05/2019	61	Attila, super-yacht Sanlorenzo	68
Il Secolo XIX ed. La Spezia	26/05/2019	22	SANLORENZO E PEROTTI, IL MADE IN ITALY ALLE STELLE	69
Il Secolo XIX ed. La Spezia	26/05/2019	22	Sanlorenzo, festa per Attila «Un 64 metri cucito su misura»	70
Il Giornale	28/05/2019	36	[intervista a Massimo Perotti] «Ho mangiato un pezzo di Cina. Però com'è dura stare in Italia»	71
Il Giornale	29/05/2019	23	«Soltanto Sanlorenzo poteva costruire lo yacht dei miei sogni»	73
Il Secolo XIX ed. La Spezia	30/05/2019	25	Le proposte di Cna a sostegno della nautica: «Più servizi e aree demaniali alle imprese»	74
ilsole24ore.com	01/05/2019		I Cantieri Sanlorenzo si prenotano a Piazza Affari	75
nautipedia.it	01/05/2019		Visualizza wikipagina di 2014 03 Ribaltone al vertice di Ucina	77
it.advfn.com	02/05/2019		Al vertice Massimo Perotti, leader dei cantieri "Sanlorenzo"	78
versiliatoday.it	03/05/2019		Finanza: Sanlorenzo fa rotta verso la borsa (MF)	79
ilnautilus.it	03/05/2019		Nautica, al via la terza edizione di Versilia Yachting Rendez-vous	82
gentedimareonline.it	04/05/2019		Versilia Yachting Rendez-vous: al via la terza edizione all'insegna delle eccellenze toscane	85
luxuo.com	07/05/2019		Vyr 2019, tutto quello che c'è da sapere - Gentedimare2.0	88
yachtcharterworld.co	07/05/2019		Sanlorenzo SX76 Piero Lissoni Edition in Hong Kong: Yacht Style Review	96
iltirreno.gelocal.it	07/05/2019		Sanlorenzo Yacht SD 112 Motor area development of a yacht - Tales #3	97
ilgiornale.it	08/05/2019		La nautica toscana si tiene per mano ora la sfida è contro Venezia	98
elledecor.com	08/05/2019		A Viareggio si celebra la storia della nautica e delle sue eccellenze	100
lastampa.it	09/05/2019		Il rendez-vous di primavera per naviganti e marinai	103
ilgiornale.it	09/05/2019		"Sanlorenzo sbarca in Borsa per poter crescere ancora"	107
themeditelegraph.it	09/05/2019		Aperto a Viareggio il salone della grande nautica made in Italy	109
themeditelegraph.com	10/05/2019		«Sanlorenzo sbarca in Borsa per poter crescere ancora» / L'INTERVISTA	112
gentedimareonline.it	10/05/2019		Perotti: «Le novità? Presentiamole in Italia»	114
laspezia.tv	10/05/2019		Bomba Perotti! Tavola rotonda Vyr esplosiva... - Gentedimare2.0	116
ansa.it	12/05/2019		Sanlorenzo Yacht - The launch of the second 500EXP	122
lastampa.it	12/05/2019		Salone nautico: 92% espositori 2018 ha confermato presenza	124
lastampa.it	12/05/2019		"Rieletto presidente con l'obiettivo della riunificazione"	126
lastampa.it	12/05/2019		"La nautica made in Italy ora può ritrovare l'unità"	129
tg24.sky.it	12/05/2019		Perotti: "Presentiamo le barche-novità in Italia, non a Cannes"	131
wwwra.ansa.it	12/05/2019		Salone Nautico conferma espositori 2018	132
			Salone nautico: 92% espositori 2018 ha confermato presenza	

iltirreno.gelocal.it	13/05/2019	Perotti: "Presentiamo le barche-novità in Italia, non a Cannes"	133
iltirreno.gelocal.it	13/05/2019	Demaria: "La nautica made in Italy ora può ritrovare l'unità"	135
motori.ilmessaggero.it	13/05/2019	Perotti (Sanlorenzo) tuona a Viareggio: «Uniti per battere Cannes». Ucina annuncia: «Genova 2019 già in crescita»	137
ibinews.com	13/05/2019	Sanlorenzo lists shares on Italian stock exchange	140
gentedimareonline.it	14/05/2019	Saverio Cecchi al timone di Ucina - Gentedimare2.0	144
barchemagazine.com	14/05/2019	Laura Sessa: il colore prima di tutto	146
ibinews.com	14/05/2019	Genoa show registration up 26%	147
internimagazine.it	15/05/2019	Interni a New York	151
mondadori.it	16/05/2019	INTERNI PRESENTA "NEW YORK HUMAN SPACES, THE NEW CODES OF CONTEMPORARY LIVING"	153
barchemagazine.com	16/05/2019	Boot Düsseldorf 2020: ecco le prossime novità	155
nautipedia.it	17/05/2019	2019 05 Articolo: Ucina: Demaria lascia, Cecchi designato alla presidenza. Obiettivo numero 1: pace con Nautica Italiana	158
ibinews.com	17/05/2019	Sanlorenzo launches biggest yacht to date	160
ansa.it	25/05/2019	Nautica: maxi yacht di 64 metri per Sanlorenzo alla Spezia	162
gentedimareonline.it	25/05/2019	Attila 64Steel, varata l'ammiraglia Sanlorenzo - Gentedimare2.0	164
iltirreno.gelocal.it	26/05/2019	Attila, super-yacht Sanlorenzo	168
ligurianotizie.it	27/05/2019	Varata l'Ammiraglia di Sanlorenzo: è Attila, 64 metri	169
nautica.it	27/05/2019	Sanlorenzo 64Steel Attila: L'AMMIRAGLIA	170
ioarch.it	27/05/2019	MILANO DESIGN WEEK, ORIZZONTI CREATIVI	174
velaemotore.it	27/05/2019	Arriva Attila, il re dei mari	183
sportfair.it	27/05/2019	Sanlorenzo - Varato 64Steel Attila: l'ammiraglia più prestigiosa	186
superyachttimes.com	27/05/2019	Sanlorenzo 64 Steel Attila unveiled	190
nauticareport.it	27/05/2019	Sanlorenzo vara 64Steel Attila, l'Ammiraglia	192
mondonauticablog.com	27/05/2019	Sanlorenzo, varato il 64 Steel Attila	195
barchemagazine.com	27/05/2019	Sanlorenzo 64Steel, il più grande di tutti	196
nautica.it	28/05/2019	Sanlorenzo premiata per il secondo anno come "Best Managed Company" da Deloitte	199
pressmare.it	28/05/2019	Sanlorenzo premiata per il secondo anno come "Best Managed Company"	200
gentedimareonline.it	28/05/2019	Sanlorenzo Best Managed Company 2019 - Gentedimare2.0	202
ligurianautica.com	28/05/2019	Sanlorenzo vara la nuova ammiraglia 64Steel Attila: 64 metri accoglienti come un 80 metri	204
nautica.it	29/05/2019	Sanlorenzo presenta in anteprima i nuovi modelli: SD96 e SL96Asymmetric	208
pressmare.it	29/05/2019	Sanlorenzo presenta in anteprima i nuovi modelli: SD96 e SL96Asymmetric	212
asia-pacificboating.com	29/05/2019	Sanlorenzo launches 64Steel flagship "Attila"	216
nauticareport.it	29/05/2019	Sanlorenzo premiata per il secondo anno come "Best Managed Company" da Deloitte	219
yachtscroatia.com	29/05/2019	Sanlorenzo 64steel Attila	221
mondobarcamarket.it	29/05/2019	Sanlorenzo premiata da Deloitte come "Best Managed Company"	222
yachtsinternational.com	29/05/2019	Sanlorenzo Launches Flagship 64Steel Attila	225
gentedimareonline.it	30/05/2019	Anteprime Sanlorenzo alla Triennale di Milano - Gentedimare2.0	227
nauticareport.it	30/05/2019	Sanlorenzo presenta in anteprima i nuovi modelli: SD96 e SL96Asymmetric	233
barchemagazine.com	30/05/2019	Sanlorenzo, la gamma asimmetrica si allunga. E arriva anche il nuovo SD96	238

VITA DA PIONIERI A PIONEERING LIFE

txt Ali Filippini

| Hanno conquistato il mondo della nautica superando vecchie consuetudini e percorrendo strade nuove. Dal design fino ad arrivare all'arte. E ora i cantieri navali Sanlorenzo sono quasi un marchio di lifestyle / They have conquered the world of luxury yachts by putting aside old habits and going down new roads. From design all the way to art. And Sanlorenzo Shipyard are now almost a lifestyle brand



| "I CANTIERI NAVALI SANLORENZO COSTRUISCONO YACHT DAL 1958 e rappresentano la boutique della nautica grazie a una produzione limitata di poche unità all'anno, progettate e costruite secondo le richieste, lo stile e i desideri di ogni singolo armatore". Così recita il sito ufficiale del terzo produttore globale di superyacht, orgoglio del made in Italy e da qualche mese tornato a essere a capitale totalmente italiano. Superati gli anni difficili, che avevano portato all'ingresso di soci terzi, la famiglia Perotti si è infatti ripresa l'azienda riacquistando il 16% ceduto al Fondo Italiano di Investimento e il 23% ai cinesi di Sundiro Holding. A raccontare Sanlorenzo sono certamente la coerenza stilistica, la continua ricerca in termini di innovazione e tecnologia, la capacità di realizzare ogni progetto su misura e l'apertura a nuovi mondi e linguaggi come il design e l'arte, ma è soprattutto la figura di Massimo Perotti, il presidente nominato cavaliere del lavoro dal Presidente della Repubblica italiana due anni fa. Torinese, classe 1960, una laurea in economia all'Università degli Studi di Torino e la specializzazione all'Università di Miami, si è formato in Azimut, altra storica azienda del settore in cui è rimasto per 23 anni fino al 2005, quando ha deciso di rilevare

| "THE SANLORENZO SHIPYARD HAS BEEN BUILDING HIGH-QUALITY MOTOR YACHTS SINCE 1958. It is a boutique firm in the yachting industry, building only a limited number of made-to-measure units per year. Each yacht is designed and produced according to the specific requests, style, and desires of the individual owner." So says the official website of the world's third largest builder of superyacht yachts, the pride of Italian manufacturing and for a few months now back entirely in Italian hands. Having overcome the difficult years, which had led to the entry of other shareholders, the Perotti family has in fact taken the company over again, buying back the 16% share sold to the Fondo Italiano di Investimento and the 23% one sold to Sundiro Holding of China. The characteristic features of Sanlorenzo are undoubtedly its stylistic coherence, the continual research carried out in terms of innovation and technology, its ability to carry out customized projects and its openness to new worlds and languages like design and art. But what makes the company stand out above all is the figure of its chairman Massimo Perotti, awarded the Order of Merit for Labour by the president of the Italian republic two years ago. Born in Turin in 1960, after graduating in economics from Turin University and pursuing graduate studies at the University of Miami, he received his on-the-job training at Azimut,

GIULIANO VIGORELLI



Sanlorenzo portandola in pochi anni al terzo posto nella classifica mondiale dei venti maggiori costruttori di imbarcazioni sopra i 24 metri, ma al primo in assoluto come monobrand.

L'azienda era nata nel 1958 dall'idea di due pionieri del settore, Gianfranco Cecchi e Giuliano Pecchia. Fu poi rilevata all'inizio degli anni Settanta da Giovanni Jannetti che ne strutturò i fondamentali: nel 1985 lanciò la prima barca con scafo di fibra di vetro e scelse come sede Ameglia (La Spezia), ancora oggi quartier generale dell'azienda. Con Massimo Perotti arrivano il nuovo sito produttivo di Viareggio, dedicato alla produzione di yacht di vetroresina sopra i 100 piedi, nel 2016 gli ex Cantieri San Marco, sede della Sanlorenzo Superyacht, e infine il centro dedicato allo studio e sviluppo dei nuovi modelli a Massa. Ma soprattutto arriva "lo stile a bordo", come titola una recente monografia. E quando si parla di abitabilità a Perotti bisogna proprio credere visto che in passato ave-

MASSIMO PEROTTI HA COINVOLTO NEL TEAM DESIGNER CHE ERANO ESTRANEI AL MONDO DELLA NAUTICA

MASSIMO PEROTTI BROUGHT ON BOARD DESIGNERS FROM OUTSIDE THE WORLD OF SHIPBUILDING

FERRANCO LOVIGARE



TECHNICAL PICTURES

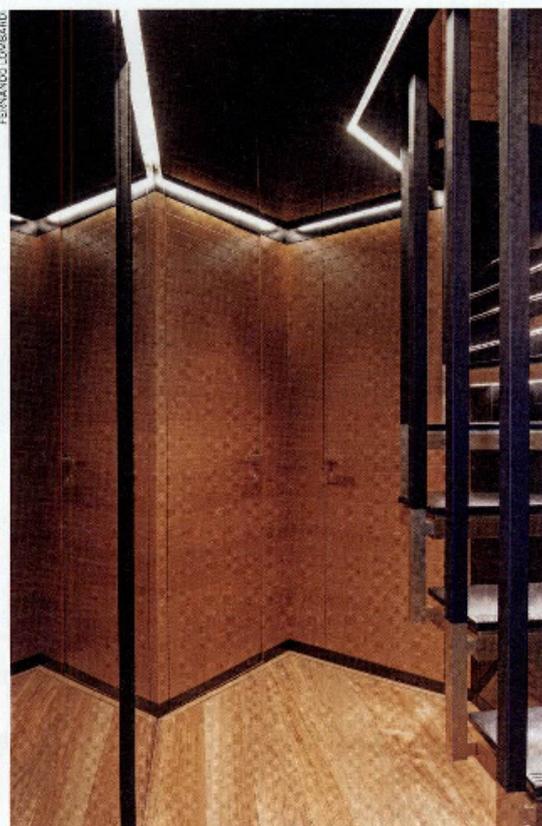


va scelto di vivere a bordo di uno yacht per buona parte dell'anno. Un'esperienza immersiva da cui ha tratto ispirazioni concrete, come l'intuizione delle finestre laterali a scafo nell'*Azimut 68* quando era ancora a capo dell'azienda. «Per lungo tempo – racconta Perotti – la barca è stata la mia casa, il luogo dove tornare alla fine di una giornata di lavoro, da qui la mia necessità di ritrovare un ambiente caldo, accogliente, fatto per me, nel quale sentirmi perfettamente a mio agio. Questo è ciò che credo sia importante: la barca come estensione di sé stessi».

Uno statement importante, che insieme alla scelta di portare a bordo designer esterni al mondo della nautica – solo per citarne alcuni, lo Studio Dordoni Architetti, Antonio Citterio e Patricia Viel, Piero Lissoni, l'attuale art director, e ora anche Patricia Urquiola – ha introdotto concetti nuovi appartenenti solo fino a pochi anni fa al mondo dell'abitare. «La mia esperienza di vita a bordo – precisa Perotti – oltre a quella acquisita in 35 anni di



FERNANDO LOMBARDI



FERNANDO LOMBARDI

■ Nello yacht SL102Asymmetric (in queste pagine) il passavanti sinistro è stato portato sul tetto della struttura, recuperando circa 10 metri quadrati di superficie a favore degli ambienti interni.
 ■ The SL102Asymmetric (these pages) rethinks the layout of a yacht, carrying the port side corridor on the roof of the structure, allowing to recover about 10 square meters of area to benefit interior.



FERNANDO LOMBARDI



FERNANDO LOMBARDI

another historic company in the sector. He remained there for 23 years, until 2005, when he decided to acquire Sanlorenzo, taking it in the space of a few years to third place in the world ranking of the twenty biggest manufacturers of yachts over 24 metres in length, and right to the top as a monobrand. The company was born in 1958 out of the idea of two pioneers in the sector, Gianfranco Cecchi and Giuliano Pecchia. It was then taken over in the early 1970s by Giovanni Jannetti, who gave it its fundamental structure: in 1985 he launched its first boat with a fibreglass hull and chose Ameglia (La Spezia) as the base for the company, still its headquarters today. With Massimo Perotti the new shipyard in Viareggio arrived, dedicated to the production of fibreglass yachts with a length of over 100 feet, and then in 2016 the former Cantieri San Marco, the base of Sanlorenzo Superyacht, and finally the centre devoted to the study and development of new models at Massa. But above all it was style that had arrived on board: Stile a bordo is in fact the title of a recent book about Sanlorenzo.

And when Perotti talks about habitability we really ought to listen, seeing as how he had chosen in the past to live on board a yacht for much of the year. An immersive experience from which he has drawn concrete inspiration, such as the intuition of setting windows in the sides of the hull of the Azimut 68 when he was still head of that company. "For a long time," says Perotti, "the boat was my home, the place I went back to at the end of a day's work, whence the need to find a warm and cosy setting, one designed to suit me, in which I could feel perfectly at ease. That's what I think is important: the boat as an extension of yourself." A significant statement, that together with the choice to bring on board designers from outside the world of shipbuilding – to mention just a few, the Studio Dordoni Architetti, Antonio Citterio and Patricia Viel, Piero Lissoni, the company's current art director, and now Patricia Urquiola as well – has introduced new concepts which until just a few years belonged exclusively to the world of interior design. "My experience of life

GRAZIE ALLA PASSIONE PER L'ARTE È NATA UNA PARTNERSHIP CON LA FIERA INTERNAZIONALE ART BASEL

THE PASSION FOR ART HAS LED TO THE SIGNING OF A GLOBAL PARTNERSHIP AGREEMENT WITH ART BASEL



carriera nell'ambito nautico, mi hanno permesso di comprendere profondamente l'importanza del concetto di spazio e della sua vivibilità che ho cercato di trasmettere ai progettisti per trovare soluzioni innovative». Da questo punto di vista, l'ultima grande prova di Sanlorenzo risale all'anno scorso con il lancio di SL102Asymmetric, il primo yacht asimmetrico al mondo che recupera circa dieci metri quadrati di superficie interna. Ma nuovi capitoli della storia del brand sono in corso di lavorazione. La passione per l'arte (spesso presente a bordo in contrappunto con il design) ha portato alla firma di un accordo di global partnership con Art Basel per Hong Kong, Basilea e Miami Beach. L'immagine dell'azienda negli ultimi anni si è estesa al punto da risultare quasi un marchio lifestyle e potrebbero arrivare presto incursioni in altri ambiti. Il cavalier Perotti seguita a pensare al futuro: «Gli investimenti negli ultimi anni sono stati ingenti e i risultati di grande soddisfazione. Mi riferisco ai nuovi cantieri di La Spezia, ai lavori in corso in quelli di Ameglia, ai nuovi stand di tutti i saloni nautici del mondo, elemento coraggioso e di rottura rispetto al passato, ma che ha ulteriormente rafforzato la nostra immagine e il nostro brand». Il fatturato è passato dai 300 milioni del 2017 ai 380 del 2018 e si stima una crescita del 20% per il 2019. Ma ci vuole ancora qualcosa. Gli armatori di tutto il mondo scelgono i cantieri di La Spezia perché riconoscono in Sanlorenzo l'esecutore dei loro desideri. È un'idea precisa del lusso che nasce dal perfetto connubio tra artigianalità e tecnologia. Ma per continuare a offrire il meglio ai propri clienti, secondo i più elevati standard qualitativi, servono professionalità specifiche. Per questo è nata Sanlorenzo Academy, «un investimento sui giovani e sulle nuove generazioni per creare figure professionali specializzate al momento non facili da reperire».

on board," explains Perotti, "on top of what I have gained over a 35-year-long career in the boatbuilding industry, has given me a deep understanding of the importance of the concept of space and its liveability that I have tried to pass on to the designers in order to find innovative solutions." From this point of view, Sanlorenzo's latest big experiment was conducted last year with the launch of the SL102Asymmetric, the first yacht in the world with an asymmetrical configuration that allows it to gain around 10 square metres of space inside. But new chapters in the history of the brand are in preparation. The passion for art (often present on board as a counterpoint to the design) has led to the signing of a global partnership agreement with Art Basel for its shows in Hong Kong, Basel and Miami Beach. The company's image in recent years has broadened out to the point where it has almost become a lifestyle brand and forays into other areas may soon be on their way. Cavalier Perotti is still thinking of the future: "Investments in the last few years have been substantial and the results highly satisfactory. I'm referring to the new yards at La Spezia, the work underway in the ones at Ameglia and the new stands at boat shows all over the world, a daring break with the past, but one that has further reinforced our image and our brand." Turnover rose from 300 million euros in 2017 to 380 in 2018 and growth of 20% has been estimated for 2019. But something else is still needed. Yacht owners from all over the world have chosen the yards at La Spezia because they see Sanlorenzo as being able to fulfil their desires. It is a precise idea of luxury that stems from a perfect combination of craftsmanship and technology. But to go on offering the best to its clients, at the highest standards of quality, specific skill sets are needed. For this reason the company has set up the Sanlorenzo Academy, "an investment in the young and in the new generations to create specialized workers who are not easy to find at the moment".



SANLORENZO AT ART BASEL HONG KONG

ITALIAN BOAT BUILDER SANLORENZO, in exclusive partnership with Art Basel, presented scale models of its yachts in their branded space in the premier art show's Collectors Lounges worldwide, alongside select paintings by Alixe Fu. The Taiwanese-born Chinese artist's painting *God of Wealth* was hung within an installation reflecting Sanlorenzo yachts that was conceived and designed by Piero Lissoni, the

brand's new Art Director.

On the occasion of Art Basel Hong Kong, Sanlorenzo / Simpson Marine hosted a meet-the-artist cocktail and talk about his work in the Collectors Lounge, which was curated by Amanda Wei Gallery in Hong Kong.

www.sanlorenzoyacht.com

EDITORIALE

IL PIANETA BLU

Un numero impressionante di vari, concentrati in poche settimane, sono la testimonianza dell'eccellenza e della grande forza dell'industria nautica italiana

by Francesco Michienzi

L'Italia è un Paese meraviglioso ricco di contrasti e contraddizioni. Nonostante la presenza di imprese forti, dinamiche, competitive sui mercati del mondo, la nostra economia è sempre fragile, cresce poco e male. L'economia europea continua a migliorare, anche se lentamente, e la distanza fra le dinamiche italiane e quelle dell'Eurozona cresce inesorabilmente. Sembra passato un secolo dal settembre scorso, quando il vicepremier Luigi Di Maio affermava che il reddito di cittadinanza aveva "abolito la povertà". Mentre il governo cerca di rispettare promesse elettorali al di sopra della propria portata, l'economia italiana risente di una guida così instabile. Siamo da mesi in recessione e le previsioni per il 2019 vanno dalla crescita zero secondo il Centro Studi Confindustria allo -0,2% previsto dall'Ocse o addirittura il -0,5 previsto da altri osservatori. La recessione tecnica è il primo passo per sprofondare nella crisi economica. A rincarare la dose è arrivato il rapporto economico dell'Ocse, che dichiara che l'economia italiana è "ufficialmente in stallo".

Purtroppo chi ci governa vive nella sua bolla di sapone senza sapere nulla del paese reale. Per fortuna c'è un pianeta sconosciuto alla nostra classe politica fatto di imprenditori che investono e credono nella loro capacità di essere i primi al mondo in quello che fanno. Sul pianeta blu dell'industria nautica italiana il Piln, Prodotto interno lordo della nautica, cresce a doppia cifra. Da quando faccio il giornalista non mi era mai capitato di assistere in poco più di un mese ad un numero così elevato di vari di navi da diporto e gigayacht. Benetti ha messo in acqua in 100 giorni tre navi di oltre cento metri ciascuna, oltre a quelle di taglia più piccola. Il Gruppo Ferretti in meno di un mese ha varato il Crn di 79 metri, il Pershing 140, il più grande della sua storia, il Riva Race di 50 metri, anche questo modello è il più grande della sua storia, il Riva 90, il Custom Line 106 e la Navetta 33 metri, solo per citare i nuovi modelli. Palumbo Superyachts ha varato una nave di 80 metri, costruita in soli 26 mesi. Sanlorenzo ha varato *Attila*, nave di 64 metri, mentre Cantiere delle Marche ha messo in acqua *Avdace* il suo nuovo 42 metri.

Perini Navi ha varato l'*Eco tender* di 25 metri. Tutto questo in poco più di un mese, senza contare il numero di imbarcazioni in vetroresina varate nello stesso arco di tempo. Durante le cerimonie di varo tutti gli imprenditori hanno ringraziato, quasi commossi, i lavoratori che hanno permesso di costruire opere così grandiose. Ho avuto la fortuna di guardare personalmente negli occhi queste donne e questi uomini. Mi sono sembrati valorosi soldati al termine di una campagna vittoriosa. Sposati, ma felici e orgogliosi. Vi assicuro che la commozione e il senso di appartenenza era comune in tutti loro indipendentemente dal brand o dalla località geografica di appartenenza. Da Ancona a Livorno, passando da La Spezia, le lacrime di gioia erano le stesse. La bellezza di toccare con mano il valore del lavoro dell'uomo rappresenta un sentimento che i promotori del "reddito da divano" non potranno mai comprendere. Loro nei cantieri a vedere la fatica che trasforma una lamiera in un'opera d'arte non ci sono mai andati. Comprensibile per un ministro del lavoro che in vita sua ha fatto solo il politico. Purtroppo la demagogia del combattere la nautica è supportata da un'informazione locale e nazionale che non vede oltre il suo naso. Lo stesso giorno di uno di questi vari mi aspettavo di ascoltarne la notizia al telegiornale regionale delle Marche. Neanche un minuto, come se il lavoro di migliaia di persone fosse irrilevante e un'eccellenza di livello mondiale meritasse l'oblio per non alimentare l'invidia sociale. Un'altra occasione persa per spiegare che la povertà si cancella anche con il lavoro di chi produce delle navi di altissimo livello. In un solo mese l'industria nautica italiana ha dimostrato a tutto il mondo di avere una capacità produttiva fatta di intelligenze senza pari. Nonostante i limiti strutturali del nostro Paese, gli imprenditori della nautica italiana sono riusciti a superare le barriere interne, vincendo la sfida più grande, e avvincente, di riuscire a combinare la 'pazzesca' capacità creativa con la capacità dell'azienda di impostare e seguire le cose con metodo. Quando si mettono insieme questi due elementi si ottiene un risultato straordinario.

THE BLUE PLANET

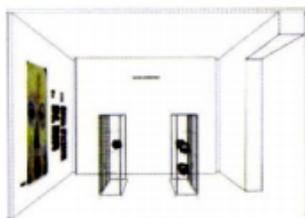
An impressive number of new launches in just a few weeks reflects the excellence and incredible strength of the Italian shipbuilding industry

by Francesco Michienzi

Italy is a wonderful country, full of contrasts and contradictions. Despite a plethora of strong, dynamic and globally competitive companies, the country's economy is always fragile, and suffers from weak growth. The European economy continues to improve, albeit slowly, and the gap between growth in Italy and the Eurozone continues to widen. It feels like centuries ago, but it was actually only last September when deputy prime minister Luigi Di Maio stated that the newly introduced citizens' income had "abolished poverty". While the government seeks to fulfil electoral promises beyond its means, the Italian economy is bearing the brunt of this unstable leadership. It has been in recession for months, and the forecasts for 2019 range from zero growth from the Centro Studi Confindustria to the -0.2% predicted by the OECD, or even -0.5% from other observers. A technical recession is the first step towards falling into a financial crisis. And an economic report from the OECD only served to pile on the misery, declaring that the Italian economy has "officially stalled".

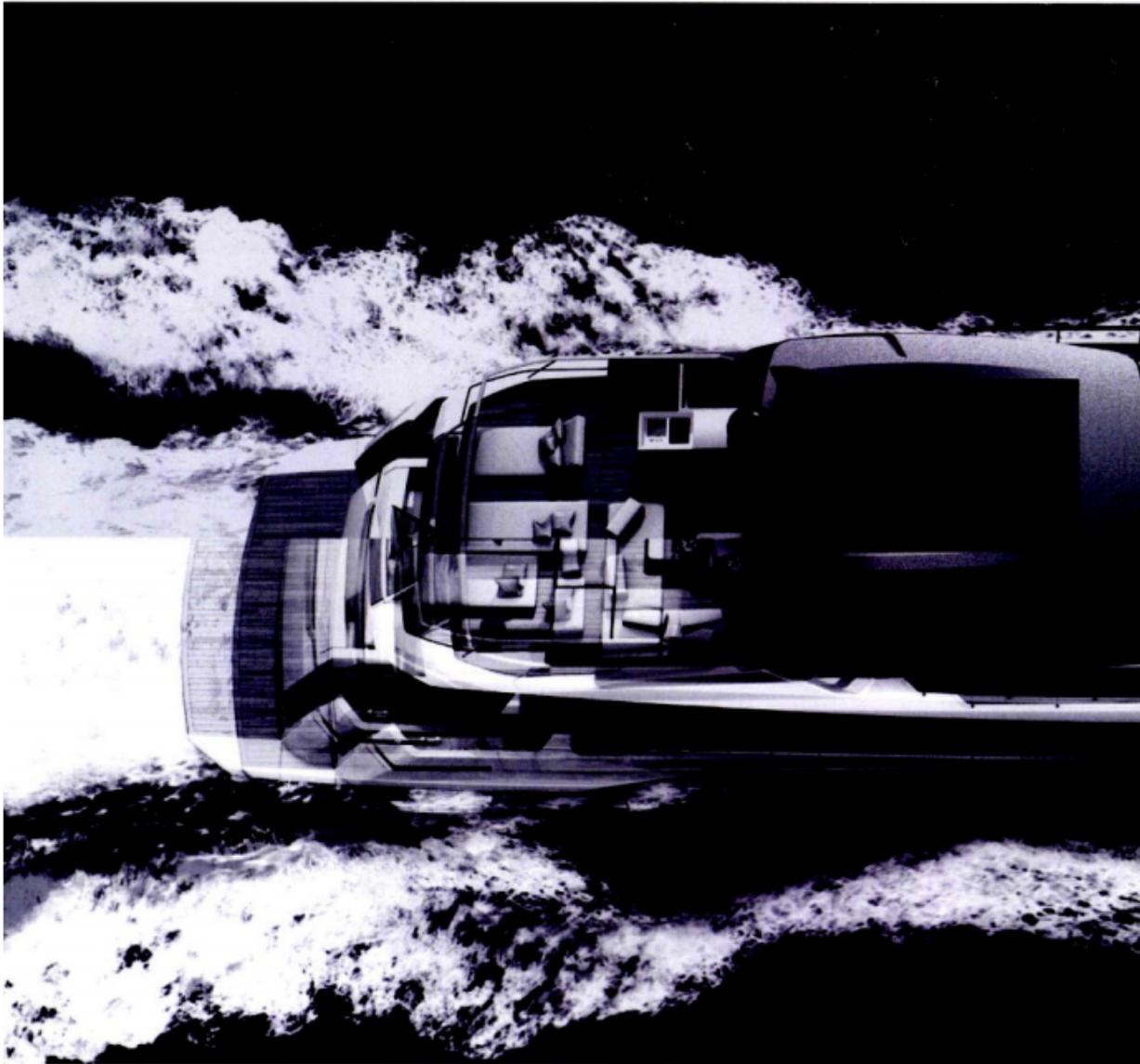
Unfortunately, those governing the country live in their own bubble, and don't know anything about the real Italy. Fortunately, there's a world unknown to Italy's politicians made up of businessmen and women who invest and believe in their ability to be global leaders in their sector. On the blue planet of the Italian shipbuilding industry, the GDSP, the gross domestic shipbuilding product, is enjoying double-digit growth. In all my years as a journalist, I've never seen so many yachts and giga yachts launched in the space of just over a month. In 100 days, Benetti has put to sea three ships of over 100 metres, as well as some smaller vessels. In under a month, the Ferretti Group has launched the 79-metre CRN, the Pershing 140, the largest in its history, the 50-metre Riva Race, again the largest in the history of the model, the Riva 90, the Custom Line 106 and the 33-metre Navetta, and these are just the new models. Palumbo Superyachts has released an 80-metre boat, built in just 26 months. Sanlorenzo launched *Attila*, a 64-metre ship, while Cantiere delle Marche

put to sea *Avdace*, its new 42-metre craft, and Perini Navi released its 25-metre *Eco tender*. All this in just over a month, not to mention the number of fibreglass boats launched in the same period of time. During the launch ceremonies, each business owner thanked the workers that had allowed them to build these magnificent works, sounding almost emotional. I was lucky enough to be able to look these men and women straight in the eye. To me they seemed like valiant soldiers at the end of a victorious campaign, exhausted, but happy and proud. And I can assure you that the emotion and sense of belonging was shared by all of them, regardless of the brand or their geographical location – from Ancona to Livorno, via La Spezia, the tears of joy were the same. The wonder of touching with your own hands the value of human endeavour is a sentiment that those promoting the "layabouts' income" will never understand. They've never visited the shipyards to see the hard work that turns a sheet of metal into a piece of art. This comes as no surprise when you consider that the country has a minister of labour who throughout his life has only ever known the political world. Unfortunately, the demagoguery of fighting shipbuilding is supported by a local and national media that cannot see beyond its own nose. On the day of one of these boat launches, I expected to hear the news on the local Marche news bulletin. But it wasn't even given a single minute – as if the work of thousands of people was irrelevant, and a piece of global excellence deserved silence so as not to feed social envy. Another wasted opportunity to explain that the work of high-level boat producers can help to alleviate poverty. In just one month, the Italian shipbuilding industry has shown the entire world what it can achieve, based on unparalleled intelligence. Despite Italy's structural limits, the business owners in the world of Italian shipbuilding have managed to overcome the internal barriers and succeed in the most difficult and absorbing challenge of all: how to combine incredible creative skill with the ability to be methodical in one's work. When these two things are united, the result is unbeatable. ■

**2****SANLORENZO**

All' Art Basel in Hong Kong Sanlorenzo ha presentato un'installazione in omaggio all'artista Alixe Fu in collaborazione con la Galleria Amanda Wei.

At the Art Basel in Hong Kong, Sanlorenzo paid tribute to the artist Alixe Fu presenting an art installation in partnership with Amanda Wei Gallery.



SL102Asymmetric: change your perspective.

Asymmetrical like nature, like the human body, this innovative model rethinks for the first time the well-established layout of a yacht, only keeping the side-corridor on the starboard side and eliminating the port side one. Looking like a wide body hull, thus much larger than a 31.10-meter yacht, SL102Asymmetric allows for more space, brightness and relax.



SL
102/
ASYMMETRIC

SANLORENZO

SL102/
ASYMMETRIC

Innovation

[noun]

1. The action or process of innovating.

“innovation is crucial to the continuing success of any object”

2. A new method, idea, product, etc.

“technological innovations designed to save space”

MAY 2019

Innovation asymmetr

SL 102/ ASYMMETRIC

Asymmetrical like nature, like the human body, this innovative model rethinks for the first time the well-established layout of a yacht only keeping the side-corridor on the starboard side and eliminating the port side one, for an advanced approach to livable spaces, use and enjoyment of the sea on board. At first glance, there is no doubt that this is a Sanlorenzo. The sober lines, the balance of the masses, the measured hull openings, the inclined and aligned powers, the streamlined and non-imposing superstructure. All the styles and characteristics of a house family feeling are present and harmoniously applied to the new SL102Asymmetric. Yet there is something that strikes the eye and that the visual scanning of the shape perceives. It is necessary to go around the SL102Asymmetric to realize the latter. And not just once. A few turns around it must be made. Sanlorenzo once again dares to offer something never seen before, never thought of, and never created in yachting: a boat with different sides. Looking like a wide body hull, thus much larger than a 31.10-meter yacht, SL102Asymmetric allows, compared to a traditional layout, for more space, brightness and relax. The asymmetry has in fact allowed for a full-height window that overlooks the sea on one side, while on the other, to starboard, a living room that opens on a balcony. Similar to a modern villa on the sea.







4 A full-height window that overlooks the sea on one side and a living room that opens on a balcony to starboard. A modern villa on the sea.







SANLORENZO

Six decades have transpired since brilliant minds and nimble hands began to make a waterborne dream come true: a Sanlorenzo yacht.

An alchemy of intuition, skill and passion, leading to the creation of boats that stand out for their timeless design.

Classic but contemporary, up-to-date without forgetting the past, understated yet futuristic thanks to innovative features that have immediately set new trends.

The forceful streamlined arrangement of the windows inserted in the hull is the distinctive feature that makes a Sanlorenzo always recognizable, even in the midst of a thousand other vessels.

sanlorenzoyacht.com



SANLORENZO SX 88

Zur Kategorie der Multimillionärsspielzeuge gehört die respekteinflößend dimensionierte Sanlorenzo SX 88, die als größte Motor-yacht der diesjährigen Boot Düsseldorf jede Menge bewundernde Blicke auf sich zog. Der italienische Nobelkreuzer bringt es auf eine Länge von 26,70 m über Alles, während die maximale Breite der schwimmenden Luxusherberge nicht minder imposante 7,20 m beträgt. Im Heck der Sanlorenzo SX 88 arbeiten gleich drei voluminöse Volvo-IPS-Maschinen, die eine Antriebsleistung von insgesamt 1.765 kW (2.400 PS) generieren. Eines der vielen Highlights dieses maritimen Edelsteines ist die riesige Flybridge, deren achterlicher Bereich zum ungestörten Sonnenbaden einlädt.

Infos: www.sanlorenzoyacht.com

HUMAN SPACES

Università degli Studi di Milano

Architetture/Installazioni

Cortile del 700

1. Lissoni Associati con Sanlorenzo



Cortile della Farmacia

2. Estudio Campana con Apex Brasil

Cortile dei Bagni

3. Luigi Spedini con Piscine Laghetto, Davide Groppi



Cortile d'Onore

4. Ico Migliore e M+S lab con Whirlpool



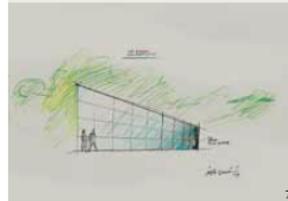
5. Maria Cristina Finucci con One Ocean Foundation e Officine Maccaferri, Ariston Thermo Group



6. Raffaello Galiotto con Nardi



7. Massimo Iosa Ghini con Knauf Italia, Corradi, Manni Green Tech



8. Parisotto+Formenton Architetti con Cimento



9. Piuarch e Nemo Monti con Citylife e Provincia Autonoma di Trento



10. Waugh Thistleton Architects - Arup con AHEC

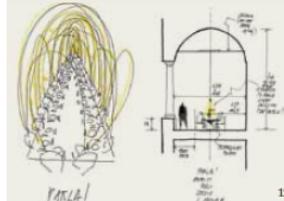


11. Migliore+Servetto Architects con CNAPPC



Loggiato Ovest

12. Marcio Kogan-Studio mk27 + Filippo Bricolo con Furrer



13. Fabio Novembre con PerDormire



Portico Richini

14. The Meet Lab con Tainan City Gov. GGovernment



Portale Sud Cortile d'Onore

15. Dario Curatolo con Nerosicilia, Mosaicomicro

Portale Nord Cortile d'Onore

16. Chiara Andreatti con Izipizi, Moroni Gomma



Press Room

17. Mac Stopa con Boero, Targetti

CASABELLANEWS

Design Islands

Portale Hall Aula Magna

18. Andrea Maffei con Fioranese

Cortile della Ghiacciaia

19. Urban Islands Spaces for Students

con Università degli Studi di Milano

Cortile d'Onore

20. Vivian Coser

con AbiRochas, Apex Brasil

21. Marco Fagioli con Regione Umbria

22. Dorota Koziara, Mariusz Miekos,

Karim Rashid con Krosno Glass

23. Marco Merendi

con Roberto Giovannini, Arcadia Serre

24. Naba con Mionetto

25. Il Design. Un viaggio tra Italia e

Spagna. con Ambasciata d'Italia a

Madrid - Interni, Coam, d_mad

Outdoor Lounges

26. Marco Acerbis con Unopiù

Torre Velasca

27. Ingo Maurer + Axel Schmid

con Urban Up - Unipol Projects Cities,

Gruppo Unipol

Arco della Pace e Caselli Daziari

Audi City Lab

28. Asymptote Architecture con Audi



Orto Botanico di Brera

Circular Eni

29. Carlo Ratti Associati con Eni

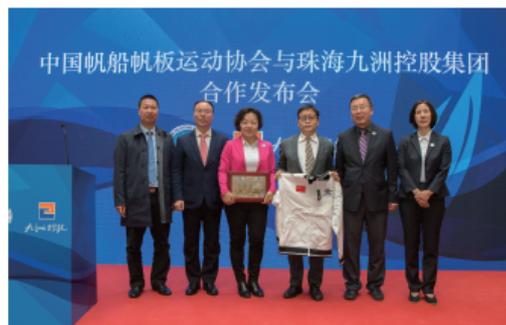




新大洲不再持有圣劳伦佐股份

2018年年底，新大洲控股股份有限公司、意大利金定制豪华游艇制造商Sanlorenzo（圣劳伦佐）相继发布公告，新大洲A不再持有圣劳伦佐股份。2013年新大洲A一次性缴足增资款2000万欧元后持有的意大利圣劳伦佐23%股份，已经由圣劳伦佐购回，购回价格为2280万欧元。注册地址在海南的A股上市公司新大洲，借此回收大笔资金以聚焦主业。而意大利圣劳伦佐则表示，此次回购意味着圣劳伦佐回归100%意大利所有权，其中96%股权由Perotti家族持有（回购新大洲股份的前几个月，还回购了2010年出售给意大利Fondo投资公司的16%股份），其他4%股权归圣劳伦佐管理层所有。

意大利圣劳伦佐近几年在全球游艇市场的盈利能力良好，2015年至2017年，总共交付39艘30米以上的超艇，在所有品牌中排名第一。2017年，圣劳伦佐经审计的营业收入和净利润分别为2.99亿欧元、578万欧元；2018年1至6月，圣劳伦佐的营业收入和净利润分别为14.05亿元、2508万元。截至今年6月30日，圣劳伦佐的资产总额为25.6亿元，净资产为6.42亿元。



中帆协与九洲控股集团签订合作协议

2019年3月11日，中国帆船帆板运动协会与珠海九洲控股集团有限公司在北京举行合作发布会，中国帆船帆板运动协会主席张小冬、珠海九洲控股集团有限公司党委书记、董事长黄鑫及中帆协和九洲控股集团的其他领导嘉宾共同出席了发布会。据介绍，未来珠海将成为中国帆船帆板运动国家队队员的训练基地之一，中帆协将与珠海九洲控股集团在组织重大帆船赛事、帆船基地建设、帆船培训、资质认证、品牌推广等各方面加强合作。

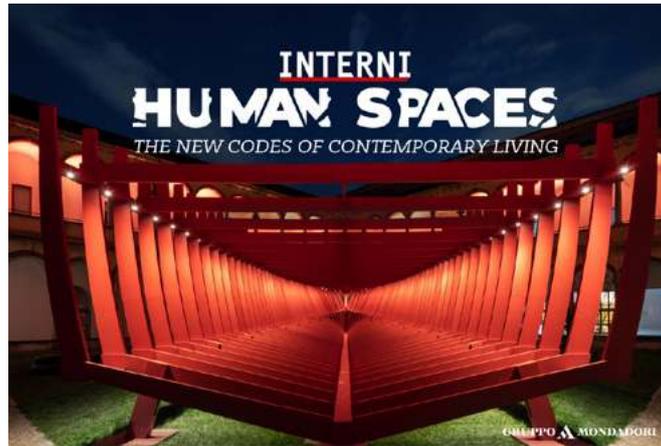
珠海九洲控股集团相关领导在发布会上介绍了珠海突出的海洋资源，描绘了珠海“百岛千帆”、打造“国际风帆之城”的蓝图规划。从2016年开始，九洲控股集团就启动了帆船航海的推广计划，先后建设了大型的帆船、游艇港池，组建了青少年航海俱乐部，开展了一系列针对珠海以及粤港澳大湾区乃至整个广东、中南地区的帆船、航海活动。2017年、2018年，九洲控股集团与中帆协倾力合作，组织全国帆船锦标赛、亚洲帆板锦标赛和亚洲风筝板锦标赛，主办珠海本土品牌“九洲杯”帆船赛，还引进了国际级的克利伯环球帆船赛。随着港珠澳大桥正式通车，《粤港澳大湾区发展规划纲要》的正式公布，珠海作为全国唯一与港澳陆地相连的湾区城市迎来了重大的历史发展机遇。九洲控股集团作为珠海的大型龙头国企，拥有许多全国“之最”、全国第一、湾区第一、广东唯一的品牌资源，尤其在海洋旅游、体育赛事方面优势显著。九洲控股集团将抢抓大湾区发展机遇，充分发挥蓝色海洋旅游板块的资源动能，以蓝色运动为引爆点，全力构建蓝色海岸、蓝色港湾、蓝色干线、蓝色海岛、蓝色运动、蓝色牧场“六位一体”的蓝色海洋特色旅游业务体系。



Eventi In occasione di NYCxDesign 2019 Interni presenta New York Human Spaces, The New Codes Of Contemporary Living

In occasione di NYCxDesign (New York, 10-22 maggio 2019), Interni e il Consolato Generale d'Italia a New York organizzano New York Human Spaces, the new codes of contemporary living, un incontro che coinvolge i protagonisti del mondo dell'architettura e del design attivi tra l'Italia e gli Stati Uniti. Argomenti chiave, le nuove fonti di energia rinnovabile, la sostenibilità indagata in tutte le sue espressioni – dal riciclo delle materie – e, più in generale, il concetto del benessere fisico e psicologico dell'uomo. Ricondurre l'uomo e la Terra al centro del sistema è quindi il tema di cui Interni si fa promotore nel mondo prendendo spunto dalla mostra-evento Human Spaces che ha organizzato durante il FuoriSalone lo scorso aprile a Milano: 33 installazioni presentate nelle sedi dell'Università degli Studi, dell'Orto Botani-

L'incontro, organizzato in collaborazione con il Consolato d'Italia a New York, si terrà lunedì 20 maggio alle ore 18:00



co di Brera, dell'area dell'Arco della Pace e della Torre Velasca, che hanno attirato 400mila visitatori. Un nuovo record raggiunto da Interni, in termini di visibilità e affluenza, che si somma al +30% di utenti registrati dal nuovo sito Internimagazine.it, lanciato pro-

prio in occasione della Design Week Milanese.

L'appuntamento

I protagonisti di New York Human Spaces, che si terrà lunedì 20 maggio alle 18:00 (Consulate General of Italy, 690 Park Ave at

69th Street, New York, NY 10065), introdotti dal Console Generale Francesco Genuardi e dal Direttore di INTERNI Gilda Bojardi saranno: Mario Cucinella, da sempre il progettista italiano più impegnato sul tema dell'ecosostenibilità, che interviene sul valore etico del progetto; Pasquale Junior Natuzzi, Chief Marketing & Communications Officer e Creative Director di Natuzzi che, in occasione dei sessant'anni di attività dell'azienda di famiglia, riferisce sulle nuove scelte eco-oriented del brand; Piero Lissoni, Art Director e progettista di alcuni tra i più importanti brand di design del made in Italy, che parla della sua esperienza in qualità di Direttore Artistico di Sanlorenzo, il più importante cantiere di yacht italiano; Adam D. Tihany, interior designer con studio a New York, Creative Director di Costa Crociere, esporrà le recenti scelte progettuali e sostenibili della storica compagnia di navi da crociera; e Jeffrey Beers che interverrà sul valore dell'identità in ambito progettuale. L'incontro sarà moderato da Federico Rampini, giornalista e autore, corrispondente da New York per il quotidiano La Repubblica.

HEARST CREATE PER DE JORIO

LUXURY ON BOARD

De Jorio Design International presenta le nuove tendenze del design progettando sul mare o a terra il lusso accessibile



L'architetto Marco de Jorio a bordo di MSC Bellissima. Nella foto in alto, la Vip Pool MSC Seaview.

Gli ultimi sviluppi del mondo del design vedono come protagonista lo studio De Jorio Design International, guidato oggi con successo da Marco de Jorio, sulla scia della raffinata matita di Giuseppe de Jorio, suo fondatore nel 1956. Lavorando tra gli Anni 60 e 80 a fianco dei più importanti armatori italiani – Flotta Lauro e Costa Crociere – e accompagnando negli Anni 90 la nascita e lo sviluppo delle più note compagnie di traghetti – GNV, Minoan Lines, Tirrenia, Grimaldi Lines – per le quali è riuscito a creare e ad affermare, in un connubio di marketing e design, il concetto di Cruise Ferry – la vacanza inizia sul traghetto –, lo studio non ha mai cessato di progettare yacht di lusso – fra tutti Mohamedia, la serie Admiral, lo Stalca II, El Bravo – testimoniando una gran duttilità progettuale e tecnica. Oggi la DJDI è una vera e propria masterclass composta da architetti e designers in grado di affrontare con disinvoltura le sfide progettuali più diverse e complesse. Dal 2001 la DJDI vede affermarsi una proficua e costante collaborazione con la MSC, l'innovativa compagnia di crociere per la quale il team più creativo e selezionato dello studio continua a realizzare importanti progetti emozionali destinati a utenze internazionali estremamente diverse per cultura ed età. La consapevolezza di essere una importante firma del design italiano impegna i progettisti dello studio nella realizzazione di spazi e ambienti unici ed eleganti, originali ma capaci di sfidare il tempo

per accontentare l'utenza più esigente di oggi e di domani, dando pari attenzione alla cura del dettaglio così come all'organizzazione d'insieme dei vari ambienti, paragonabile a un vero studio urbanistico. Così nascono le cabine e le suites di lusso, ristoranti e buffet, teatri, casinò, club e showlounge, mall commerciali, SPA e piscine. Spazi che devono susseguirsi e rapportarsi seguendo un sapiente piano distributivo orizzontale e verticale concepito non solo per garantire flussi sicuri, ma anche per stimolare la fruizione stessa di servizi e attività di svago. Il compito del design è in fondo quello di creare una stabile e positiva relazione psicologica con il passeggero. Un legame indissolubile che renda piacevole e memorabile la sua esperienza sulla nave. Se è vero che navi moderne vengono considerate vere e proprie città galleggianti, per complessità e vastità di servizi offerti, è anche vero che le città di oggi potrebbero prendere spunto dalle navi da crociera, perfetti impianti urbanistici e tecnologici mirati allo sviluppo di economie in tutta sicurezza. La versatilità tematica dello studio DJDI rimane una costante e un obiettivo, come testimoniano gli ultimi progetti di Yacht Design per il cantiere Sanlorenzo – gli interni di un Explorer 500 – e il design degli uffici di Genova della Grimaldi Holding. Sul mare o a terra, lo studio DJDI è in grado di raccogliere qualsiasi sfida. Saranno presenti a giugno al Cruise Ship Interiors Expo 2019 di Miami.

REVIEW di Gloria Murrighilli
FUORISALONE | SANLORENZO
www.sanlorenzoyacht.com



DESIGN AND SEA

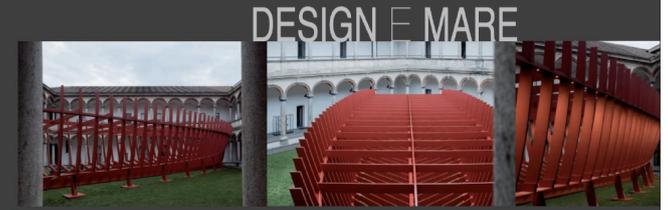
As if the sea had run dry, the silhouette of a yacht has settled placidly inside a courtyard of the University of Milan, a creature whose only recognisable element is the structure defining its original purity.

Piero Lissoni, Sanlorenzo's Art Director

On the occasion of Fuorisalone 2019, Piero Lissoni thus became the interpreter of the brand's tradition and values through the installation "From shipyard to courtyard".

Clearly evoking the wooden frameworks that shipwrights, outstanding shipyard figures, used to build, Piero Lissoni reinterprets the hull of an SX112 yacht through a process of abstraction, on 1:1 scale.

An ideal connection between the past, present and future of Sanlorenzo whose hull, which represents the initial construction stage of the yacht, proves the craftsmanship of the artisans who have always shaped these sophisticated objects while announcing a new model that will be presented in 2020. The flagship model SX112, chosen to lead the installation, will expand the crossover SX line, officially launched in 2017 with the first yacht SX7B, followed in 2018 by SX7C. Both models were presented in Piero Lissoni's interior design versions, where he conceived for the first time through his innovative project, an open space yacht. By completely reinterpreting space on board, thanks to the wheel-



DESIGN E MARE

Com'è il mare si fosse prosciugato, la sagoma di uno yacht è rimasta placidamente adagiata all'interno del Cortile del '700 dell'Università Statale. Una creatura di cui si riconosce solamente l'ossatura che ne ricorda l'originaria purezza. Piero Lissoni, art director Sanlorenzo

In occasione del Fuorisalone 2019, Piero Lissoni si fa così interprete della tradizione e dei valori del marchio attraverso l'installazione "From shipyard to courtyard". Con un richiamo evidente alle strutture in legno che i maestri d'ascia, figure di spicco dei cantieri navali, costruivano, il designer ha reinterpretato, astrattamente, lo scafo di uno yacht SX112, in scala 1:1.

Un collegamento ideale tra passato, presente e futuro di Sanlorenzo in cui lo scafo, che rappresenta la fase iniziale della realizzazione dello yacht, racconta da un lato la maestria degli artigiani che da sempre plasmano queste sofisticate manufatti a misura dell'altro: un nuovo modello che sarà presentato nel 2020. L'ammiraglia SX112, scelta come protagonista dell'installazione, amplia la linea crossover SX, lanciata ufficialmente nel 2017 con il primo yacht SX7B, seguito nel 2018 da SX7C. Entrambi i modelli sono stati presentati al loro debutto nelle versioni con interior design di Piero Lissoni che attraverso il suo progetto innovativo ha proposto per la prima volta uno yacht open space, una "nautica social". Ristrutturando totalmente lo spazio a bordo, grazie alla lussuosa posata esclusivamente sul flying bridge, l'idee yacht si sviluppano infatti in un ambiente unico e continuo da poppa a prua dove la visibilità interna è massima con la cuoca a vista, adiacente alla sala da pranzo, seguita dall'area living, senza soluzione di continuità tra interno ed esterno.

Vero e propria scintilla della nautica, Sanlorenzo ha integrato sempre più, mondi trasversali nel proprio DNA. Da un lato il legame con il mondo del design, che ha permesso all'azienda di proporre un nuovo modo di vivere il mare coinvolgendo nei progetti di interior design di yacht, firme autorevoli come Dordoni Architetti, Antonio Citterio, Patricia Viel e Piero Lissoni che hanno rivoluzionato l'approccio alla progettazione nautica cambiando profondamente l'aspetto dello yacht.

Dall'altro il mondo dell'arte, attraverso le collaborazioni con importanti istituzioni culturali come La Triennale di Milano, durante il Fuorisalone 2017 e 2018, con Galleria Torrisani Arte con cui Sanlorenzo ha organizzato, in concomitanza con Art Basel Miami Beach nel 2016 e della 57ª Biennale d'Arte a Venezia, delle esposizioni a bordo di propri yacht. Infine la più recente con Art Basel, la fiera d'arte moderna e contemporanea più significativa sulla scena internazionale con la firma nel 2016 dell'accordo di global partnership per gli appuntamenti annuali di Hong Kong, Basilea e Miami Beach.

Il prossimo appuntamento di Art Basel in Basel 2019 a giugno, vedrà la partecipazione dell'azienda con una coinvolgente installazione all'interno della Collectors Lounge progettata da Piero Lissoni in omaggio a Piero Doretti, nato padre scattolista italiano.

Fondata nel 1959, i cantieri navali Sanlorenzo, producono da 60 anni motoyacht di altissima qualità, frutto dell'incontro tra cure artigianali, design e avanzate tecnologie.

La ricerca di un legame con il mondo dell'arte e del design è stato un passo naturale per il cantiere che da sempre si fa portavoce di un approccio sartoriale al progetto grazie all'incontro tra tradizione artigiana e altissime tecnologie contraddistinti da un'eleganza senza tempo e un'inconfondibile purezza delle linee rimasta invariata nel corso del tempo, ogni yacht Sanlorenzo è sviluppato fianco a fianco con l'armatore che viene coinvolto attivamente nei vari step della progettazione, attraverso un rapporto diretto con l'azienda e il designer, per rispondere al meglio alle sue richieste. Il committente viene inoltre personalmente accompagnato a scegliere in prima persona gli interni e toccare con mano la qualità del miglior design internazionale. L'installazione di Sanlorenzo, in occasione del Fuorisalone, si fa portavoce di questi valori raccontando, secondo nuove prospettive, lo scafo diventa così simbolo dell'azienda stessa rivelandone l'esperienza, l'artigianalità e l'approccio innovativo.

divisionecontract 30 31
Review Fuori Salone - Sanlorenzo

REVIEW

FUORI SALONE SANLORENZO www.sanlorenzoyacht.com



House exclusively located on the flying bridge, the two yachts develop in a unique, continuous space from bow to stern with a great internal liveability due to its open kitchen, next to the dining room, followed by a living area, with no interruptions between interiors and exteriors. An actual excellence in the nautical world, Sanlorenzo keeps filling its DNA with different creative worlds. On the one hand, the bond with the world of design that has allowed the company to propose a new way of experiencing the sea by involving renowned architects and designers such as Dordoni Architects, Antonio Citterio Patricia Viel and Piero Lissoni in yacht interior projects that have revolutionized the approach to nautical design profoundly changing the world of yachting. On the other, the link with the world of art thanks to the collaborations with important cultural institutions such as Milan's Triennale, during FuoriSalone 2017 and 2018, and the gallery Tomassoni Arte with which Sanlorenzo sets up some exhibitions on its own yachts, in concomitance with Art Basel Miami Beach in 2018 and the 57th edition of Venice's Biennale D'Arte. Finally, the most recent collaboration with Art Basel, the leading art fair for modern and contemporary art, through a global partnership agreement for the annual events in Hong Kong, in Basel and Miami Beach.

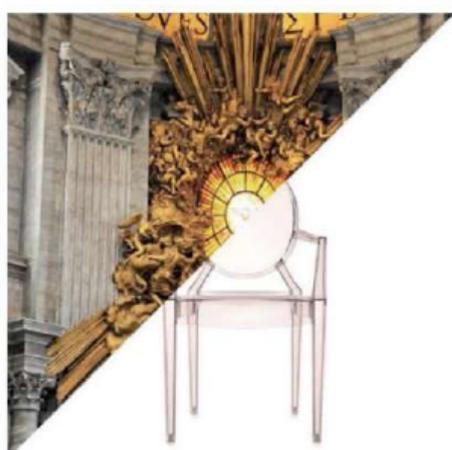
The next appointment of Art Basel in Basel 2019 in June, will see the participation of the company with an captivating installation within the Collectors Lounge designed by Piero Lissoni in homage to Piero Donzoni, renowned Italian abstract painter. Founded in 1958, Sanlorenzo shipyards have developed high quality motor yachts for 60 years, the result of the combination of craftsmanship, design and advanced technologies. The search for a connection with the world of art and design is a natural stage for Sanlorenzo, as it has always opted for a tailoring approach based on the combination of artisan tradition and advanced technology, defined by timeless elegance and a unique purity of lines which has remained unaltered throughout the years, each Sanlorenzo yacht is created in close contact with the shipowner who takes an active part in all planning stages, along with the company and designers, so that his requests can be perfectly fulfilled. The client is even guided to choose the furniture for his yacht and to witness firsthand the quality of top international design. Through this installation, on the occasion of Milan Design Week, Sanlorenzo shows its relationship with design describing itself through new perspectives: the hull comes to symbolise the company by revealing its experience, artisanship and its innovative approach.

divisione contract 32 33
Review Fuori Salone - Sanlorenzo

EVENTS
& APPOINTMENTS

70 ANNI DI KARTELL

Non una semplice esposizione, bensì un percorso narrativo ibrido e trasversale che enfatizza l'intenso legame tra **Kartell** e la cultura, tra il design e l'arte nelle sue molteplici accezioni. Questo è il concept che dà vita a "The art side of Kartell", la mostra che celebra i 70 anni dell'azienda e che verrà inaugurata nella prima serata del Salone del Mobile il 9 Aprile (su invito), per poi estendersi fino al 12 Maggio. A ospitare la mostra, una location d'eccezione quale è l'Appartamento dei Principi di Palazzo Reale, a Milano. Secondo il concept dei due curatori Rita Selvaggio e Ferruccio Laviani, l'impianto della mostra è definito dal numero 7, tanto che il suo punto di partenza è affidato alle 7 *Electric Chairs* progettate da Robert Wilson.



70 YEARS OF KARTELL

Not a simple exhibition, but a hybrid and transversal narrative path that emphasises the intense bond between **Kartell** and culture, between design and art in its multiple meanings. This is the concept at the heart of "The art side of Kartell", the exhibition that celebrates the 70th anniversary of the company which will be inaugurated on the first evening of the Salone del Mobile on April 9th (by invitation), and then extended to May 12th. An exceptional location, the Appartamento dei Principi in Palazzo Reale, in Milan hosts the exhibition. According to the concept of the two curators Rita Selvaggio and Ferruccio Laviani, the layout of the exhibition is defined by the number 7, so that its starting point is entrusted to the 7 *Electric Chairs* designed by Robert Wilson.



CORRISPONDENZE

Il 2019 è un anno di celebrazioni per **IPE-Visionnaire**. L'azienda madre, IPE, festeggia 60 anni dalla sua fondazione, mentre Visionnaire, suo Brand esclusivo, tocca quota 15. Il FuoriSalone rappresenta la cornice ideale per celebrare le ricorrenze con una serie di iniziative, come la mostra fotografica di Delfino Sisto Legnani intitolata "Corrispondenze", in scena dal 9 aprile al 12 luglio in Piazza Cavour 3. Gli scatti traggono ispirazione dal **Decalogo**, i dieci valori fondanti e imprescindibili dell'azienda, protagonisti perfino di una personale nello spazio "Wunderkammer" del flagship store milanese del brand. Lo spazio ospita anche un allestimento architettonico denominato "Vision", arricchito da una serie di video proiezioni legati a 15 icone della produzione Visionnaire.

CORRISPONDENZE

2019 is a year of celebrations for **IPE-Visionnaire**. The original company, IPE, celebrates 60 years from its foundation while Visionnaire, its exclusive brand, reaches the age of 15. The FuoriSalone represents the ideal setting to celebrate the anniversaries with a series of initiatives, such as the photographic exhibition by Delfino Sisto Legnani entitled "Corrispondenze", on stage from 9 April to 12 in Piazza Cavour 3. The shots are inspired by the **Decalogo**, the company's ten fundamental and essential values, the protagonists even of a solo show in the "Wunderkammer" space of the brand's Milanese flagship store. The space also hosts an architectural exhibition called "Vision", enhanced by a series of video projections linked to 15 icons of the brand production.

"UN MARE PROSCIUGATO"

Per il terzo anno consecutivo **Sanlorenzo** partecipa al FuoriSalone di Milano. Questa volta trasformando uno dei cortili dell'Università Statale di Milano in un "mare prosciugato", per usare le parole di Piero Lissoni, art director dell'azienda specializzata nella produzione di yacht e superyacht. L'installazione **From shipyard to courtyard** fa parte della mostra creata *Interni Human Spaces* e richiama idealmente le strutture in legno costruite dai maestri d'ascia, figure fondamentali dei cantieri navali. Ai visitatori è permesso di salire a bordo dell'imponente struttura in scala 1:1 e percorrere la barca da un lato all'altro. Sanlorenzo coglie così l'occasione per lanciare un nuovo modello che sarà presentato nel 2020, proponendosi nuovamente come trait d'union tra mondo delle imbarcazioni e il design.



"A WATERLESS SEA"

For the third consecutive year **Sanlorenzo** takes part in the FuoriSalone in Milan. This time transforming one of the courtyards of the University of Milan into a "waterless sea", to use the words of Piero Lissoni, art director of the company specialising in the production of yachts and superyachts. The installation **From shipyard to courtyard** is part of the *Interni Human Spaces* event and ideally recalls the wooden structures built by shipwrights, fundamental characters of all shipyards. Visitors are allowed to board the impressive structure in 1:1 scale and explore the boat from one side to the other. Sanlorenzo thus seizes the opportunity to launch a new model that will be presented in 2020, proposing itself again as a point of connection between the world of seafaring vessels and design.



32m Zulu.

SANLORENZO SPAIN VENDE EL 32M ZULU Y EL 34M I

Sanlorenzo Spain, distribuidor exclusivo de Sanlorenzo en España y las Islas Baleares, está orgulloso de anunciar la venta de dos barcos de segunda mano, el Sanlorenzo SD112 de 34.1m / y el Sanlorenzo SL104 de 31.7m *Zulu*. Construido en GRP, *Zulu* fue botado en el 2010 por Sanlorenzo Spa. Sus líneas exteriores son obra de Francesco Paszkowski y su innovador diseño interior es de Rodolfo Dordoni. *Zulu* fue la primera unidad del modelo Sanlorenzo SL 104. Conocido más tarde como el modelo SL106, más de treinta unidades de este modelo han sido vendidas hasta la fecha. Impulsado por dos motores MTU 16V2000M93 2,435hp, *Zulu* puede alcanzar una velocidad máxima de 29 nudos y está equipado con un sistema de estabilización Speed Zero.

32M ZULU AND 34M I SOLD BY SANLORENZO SPAIN

Sanlorenzo Spain, the exclusive agents for Sanlorenzo in Spain and the Balearic Islands, are proud to announce the sale of two brokerage yachts, the 34.1m Sanlorenzo SD112 / and the 31.7m Sanlorenzo SL104 *Zulu*. *Zulu* was built in GRP by Sanlorenzo SpA in 2010 with exterior styling by Francesco Paszkowski and an innovative interior design by Rodolfo Dordoni. *Zulu* was the first hull of the Sanlorenzo SL104 model, which later became known as the SL106 model, of which over thirty units have been built and delivered to date. Powered by twin MTU 16V2000M93 2,435hp engines, *Zulu* is capable of achieving a top speed of 29 knots and is fitted with a zero-speed stabilisation system.

sanlorenzospain.com



34m I.



Massimo Perotti, Chairman Sanlorenzo - Carla Demaria, CEO Bluegame - Ferruccio Rossi, CEO Sanlorenzo

SANLORENZO ENTRA EN UNA NUEVA FASE

Después de haber vuelto a adquirir las acciones vendidas a terceros accionistas en los últimos años, el presidente de Sanlorenzo, Massimo Perotti, ha presentado un ambicioso plan estratégico gracias al cual el Grupo entra en una nueva fase de expansión a través del crecimiento interno de su actividad de negocio, así como del crecimiento externo, con nuevas adquisiciones. Algunos ejemplos pueden ser iniciativas como el desarrollo del primer modelo de la línea Sanlorenzo Open Coupé, actualmente en marcha, o la adquisición de nuevas líneas, como Bluegame, que se unió al Grupo el pasado año. Esta expansión vendrá impulsada por adquisiciones que permitirán la diversificación y la expansión de la oferta del Grupo.

SANLORENZO ENTERS A NEW PHASE

After having bought back the shares acquired by third-party stakeholders in recent years, president Massimo Perotti presents an ambitious strategic plan with which the Group enters a new phase of expansion, through both the internal growth of the core business and external growth, with new acquisitions. For example, the first model of the Sanlorenzo Open

Coupé line is already in preparation and the acquisition of new lines, such as the Bluegame brand, which joined the Group last year. The expansion will be accelerated by acquisitions that will allow diversification and expansion of the Group's offering.

sanlorenzospain.com

Sanlorenzo

VISTI *al Salone*



'From Shipyard to Courtyard', alla Statale di Milano (Interni Human Spaces)



Lo scafo è la fase iniziale della realizzazione dello yacht



l'intervista » Massimo Perotti

Antonio Risolo

«Qualsiasi cosa succeda nelle votazioni non uscirò da Ucina. È la mia casa, credo in Ucina, nella sua storia, perché la nautica ha casa in Ucina».

Il Cavalier Massimo Perotti, patron di Sanlorenzo e past president della Confindustria nautica, entra a gamba tesa per fare chiarezza sulle polemiche che in questi giorni agitano la campagna elettorale per l'elezione (20-21 giugno) del successore di Carla Demaria.

Cavaliere, come si comporterà se vincerà un candidato non votato da lei?

«Ritengo di essere una persona corretta e quindi appoggerò il presidente che verrà eletto, chiunque esso sia, perché è giusto così, sono le regole di un'associazione che si rispetti. Del resto ho sempre difeso Ucina e il Salone Nautico, investendo molto per portare a Genova tutta la gamma Sanlorenzo, anche negli anni in cui in fiera non ci andava nessuno».

Riunificazione: tutti la vogliono e nessuno quaglia...

«Per quel che mi riguarda è indispensabile fare ogni tentativo per riunificare le due associazioni (Ucina e Nautica Italiana, ndr). I tempi sono maturi. I presupposti ci sono. Metterò in campo tutte le mie energie per centrare questo obiettivo, anche perché rispetto a dieci anni fa, cioè all'inizio della crisi, oggi l'industria nautica italiana è ancora più forte nel mondo. C'è meno concorrenza, siamo più leader di inglesi, francesi, olandesi e americani. Mi spiego meglio: i primi tre costruttori globali di superyachts - Azimut-Benetti, Ferretti e Sanlorenzo - hanno lavorato meglio degli altri rinnovando il prodotto e riorganizzando le rispettive strutture. Va da sé che un'associazione unica e compatta avrebbe più forza anche a Bruxelles per difendere sia gli interessi dell'industria nautica europea sia di quella italiana».

Chi potrebbe essere il presidente perfetto?

«Se proprio potessi scegliere mi piacerebbe indicare i possibili presidenti che oggi sarebbero molto graditi, in quanto più di altri propedeutici alla riunificazione. Nella scelta del suo nuovo presidente, a mio avviso, Ucina dovrebbe dare un segnale positivo di amicizia, di considerazione e di rispetto nei confronti di Nautica Italiana. E siccome la grande industria nautica si concentra lungo la direttrice La Spezia-Viareggio-Livorno, mi permetto di suggerire ai soci-elettori due nomi in particolare: Maurizio Balducci e Saverio Cecchi. Rappresentano al meglio la nobile storia della nautica viareggina. Cecchi, oltre 30 anni trascorsi in Ucina, ne conosce i meccanismi fin nei dettagli e ha ottimi rapporti con gli antagonisti di Nautica Italiana, come Maurizio Balducci del resto».

È un messaggio forte...

«Se si vuole davvero la riunifi-

«Chiunque sia il presidente resto qui. Ucina è casa mia»

Montano le polemiche, ma il Cavaliere: «Non lascerò mai l'associazione, in questi giorni solo chiacchiere»

cazione, credo sia più logico eleggere un presidente che aiuti questo passaggio importante per tutto il settore. Mi permetto di suggerire questi nomi non perché gli altri candidati

non siano all'altezza, ma perché la storia è maestra di vita: di solito chi fa la guerra non riesce a fare la pace... Il mio è un messaggio forte sì, ma per l'esclusivo bene di Ucina».

È pentito di essersi dimesso da presidente nel 2015?

«No. Mi sono fatto da parte perché, da uomo d'azienda, mi piace lavorare. Con Ucina mi ero posto degli obiettivi che

non riuscivo a portare a termine per mille ragioni».

Parliamo di Sanlorenzo.

«Direi bene. Il mercato è sempre positivo, a fine 2018 c'è stato un rallentamento, ma nel

primo trimestre 2019 anche queste nubi sono state spazzate via. Posso dire che dal punto di vista degli ordini e della ritrovata vivacità del mercato prevedo un buon 2019, forse addirittura migliore del 2018».

Sanlorenzo Spa, terzo produttore globale di superyacht, ha chiuso il 2018 con un fatturato di 380 milioni di euro, in crescita del 27% sul 2017 (+20% la stima per il 2019). Previsione realistica considerato un portafoglio ordini di 500 milioni tra il 2019 e il 2020.

Riorganizzato anche il management: Ferruccio Rossi ad di Sanlorenzo Spa e Carla Demaria ad del marchio Bluegame.



Riunificazione

Buon senso e logica impongono candidati propedeutici all'obiettivo

IDEE CHIARE

Il Cavaliere manda un messaggio forte ai soci Ucina. A destra SL102, la barca asimmetrica





NAVI DI LUSSO IN BORSA



La boutique della nautica. I cantieri spezzini costruiscono yacht dal 1958 e sono controllati dalla famiglia Perotti

Sanlorenzo Yachts verso Piazza Affari

Carlo Festa — a pag. 9



Sanlorenzo Yachts pronta a sbarcare sul listino

MATRICOLE

Advisor Alantra e Lazard
 In arrivo la scelta
 sui global coordinator

Carlo Festa
 MILANO

Si prepara un'altra quotazione a Piazza Affari: è quella di Sanlorenzo Yachts, terzo produttore del mondo di mega yacht. Secondo indiscrezioni il gruppo di proprietà di Massimo Perotti e della sua famiglia starebbe discutendo con le banche un futuro sbarco borsistico, probabilmente (se i mercati lo permetteranno) già nel 2019 o nei primi mesi del 2020.

Al fianco dell'imprenditore ci sarebbero come advisor finanziari le banche d'affari Alantra e Lazard. Al

momento, secondo i rumors, non sarebbe invece ancora stato firmato alcun incarico per global coordinator, ma in campo ci potrebbero essere le due maggiori banche italiane: cioè Intesa Sanpaolo-Banca Imi e Unicredit, storicamente vicine all'imprenditore. Ma del pool dovrebbe far parte anche un un gruppo bancario estero.

Sanlorenzo produce i mega yacht in composito e metallo, da 25 a 70 metri. Ha acquisito nel 2019 a La Spezia i cantieri San Marco, società parte del gruppo armatoriale veneziano Panfido Rimorchiatori.

Il gruppo Sanlorenzo ha registrato una crescita del fatturato dai 300 milioni del 2017 ai 380 del 2018 ed è stimata una crescita del 20% per la fine del 2019. Ha un portafoglio ordini, ad oggi, di 500 milioni fra il 2019 e il 2020. Attualmente realizza il 90% del fatturato all'estero: su questo numero impatta per

il 65% l'Europa, per il 20% le Americhe e per il 15% l'area Apac, cioè Asia Pacifico. Secondo il piano al 2020, l'azienda investirà in nuovi prodotti e in capacità produttiva: 100 milioni nel triennio a fronte di una posizione finanziaria netta negativa per 20 milioni.

All'inizio dell'anno Sanlorenzo Yachts è tornata ad essere a capitale totalmente italiano. L'azienda ha avuto la capacità di superare momenti difficili e di rilanciarsi. In passato, il gruppo ha aperto il capitale a terzi.

Lo scorso anno ci sono stati due riasseti azionari nella compagnia. Poco prima di Natale la famiglia ha infatti riacquisito il 23% dai cinesi di Sundiro Holding, entrati nel capitale nel 2013 come socio industriale per sviluppare il mercato cinese delle barche di piccole dimensioni.

A luglio 2018, invece, era stata la



Sanlorenzo Yachts. I superyacht prodotti dal gruppo italiano

volta del riacquisto del 16% ceduto nel 2010 al Fondo Italiano di Investimento, in seguito Neuberger Berman. L'attuale assetto, quindi, vede la famiglia Perotti, attraverso la Holding Happy Life (che fa capo a Massimo Perotti e ai figli Cecilia e Cesare) al 95% circa e il management al 5 per cento.

La quotazione di Sanlorenzo segue le indiscrezioni sullo sbarco borsistico del gruppo Ferretti, a dimostrazione di una buona ripresa del settore degli yacht.

L'azionista di riferimento cinese Weichai, che detiene il controllo di Ferretti, intende infatti ridurre la propria quota attraverso l'Ipo del gruppo a Piazza Affari, la cui tempistica non è però ancora stata definita. Nelle scorse settimane sono state scelte come banche del pool di global coordinator Barclays, Bnp Paribas e Ubs.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Yacht Sanlorenzo
 sceglie gli advisor
 per approdare
 a Piazza Affari**

(Montanari a pagina 10)

IL GRUPPO NAUTICO DI PEROTTI CHIAMA ADVISOR E BANCHE PER AVVIARE L'ITER PER L'IPO

Sanlorenzo fa rotta verso la borsa

Nei prossimi giorni via ai round per selezionare i global coordinator. Nel 2019 ricavi a 463 milioni e mol a 56

DI ANDREA MONTANARI

Il boom del settore nautico sta spingendo gli operatori italiani a valutare l'approdo sui mercati finanziari. Come già anticipato da questo giornale, il colosso cinese Weichai ha deciso che nel 2019 quoterà il gruppo Ferretti (Barclays, Bnp Paribas e Ubs in pole come global coordinator, oltre agli studi legali Dentons e King & Wood Mallesons). E a valutare l'opportunità di quotarsi sul listino di Milano c'è anche Sanlorenzo. La società di cantieristica navale controllata al 94,22% dalla holding Happy Life (che a sua volta detiene il controllo della subholding Windco) dell'imprenditore Massimo Perotti, secondo quanto appreso da *MF-Milano Finanza*, ha deciso di accelerare il processo di ipo e nei prossimi giorni ha messo in calendario una serie di incontri con le banche che potrebbero fungere da coordinatori dell'offerta. Nel dettaglio Perotti, che avrebbe già individuato l'advisor (si parla di Lazard, anche se non ci sono conferme in tal senso) sta sondando la disponibilità dei grandi istituti internazionali a partire da Goldman Sachs, oltre a quelli italiani. I primi due soggetti da contattare e coinvolgere non possono che essere Intesa

Sanpaolo e Unicredit, banche finanziatrici della società. La volontà di Perotti è portare in borsa l'azienda che è tornato a controllare integralmente a inizio anno, dopo aver riacquisito il 23% ceduto nel 2013 ai cinesi di Sundiro Holding (dopo che nel luglio 2017 era stata ricompresa la quota, 16%, rilevata nel 2010 dal Fondo Italiano di Investimento). E ci sono già altre banche italiane e internazionali attive proprio in queste settimane sul dossier. Del resto la cantieristica sta vivendo una stagio-



Massimo Perotti

ne di ripresa dopo la crisi degli anni passati e gli esperti stimano una ulteriore crescita negli anni a venire. Da qui la volontà di Perotti di investire per far

crescere Sanlorenzo passando attraverso il mercato. In questo senso lo scorso 1 aprile è stato definito il progetto di fusione inversa tra la società operative e la

sub-holding controllante Windco (99,6%): operazione che prevede anche l'acquisto delle quote di minoranza residue di soci privati.

Dal punto di vista industriale, il piano pluriennale messo a punto dal management della società prevede che i ricavi passino dai 383,4 milioni del 2018 ai 463 milioni di quest'anno, con un mol che salirebbe da 39 a 56,3 milioni e un utile che raddoppierebbe da 12,3 a 24,4 milioni. Mentre alla fine di questo esercizio il patrimonio netto ammonta a 122,5 milioni a fronte di una posizione finan-

ziaria netta negativa per 77,6 milioni. Nel business plan è previsto che nel 2021 il giro d'affari salirà a 556,4 milioni, l'ebitda a 70 milioni e i profitti a 32,4 milioni. Mentre la pfn sarà negativa per 30,7 milioni. Infine va segnalato che il 14 gennaio il gruppo Sanlorenzo ha distribuito agli azionisti riserve per 3,8 milioni. Mentre in cda è entrato il banchiere (Alantra) Lorenzo Astolfi. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/sanlorenzo



IL GRUPPO NAUTICO ACCELERA SULLA QUOTAZIONE CHE SARÀ DEFINITA IN AUTUNNO

Sanlorenzo verso offerta globale

Ieri doppio vertice con advisor e banche. In campo Goldman Sachs, Bofa Merrill Lynch, Intesa Sanpaolo e Unicredit. Si lavora alla vendita di azioni e all'aumento

DI ANDREA MONTANARI

Massimo Perotti, azionista pressoché unico del gruppo nautico Sanlorenzo, accelera sull'approdo a Piazza Affari della società. Così, proprio ieri, si sono tenuti due round di incontri con advisor e potenziali global coordinator dopo un precedente vertice tenutosi nella giornata di martedì 30 aprile. A fianco dell'imprenditore ci sono in particolare i consulenti finanziari Lazard e Alantra e quattro istituti di credito, due italiani e due esteri. Al momento, non si è arrivati alla firma dei mandati formali ma ormai il pool di consulenti è stato definito. A partecipare al processo di quotazione di Sanlorenzo sono, secondo quanto appreso da *MF-Milano Finanza*, Bofa Merrill Lynch, guidata in Italia dal country executive e responsabile del corporate and investment Banking Antonino Mattarella, Goldman Sachs,

guidata da co-head Massimo Della Ragione (da poco Gerardo Braggiotti è diventato country advisor), oltre a Intesa Sanpaolo e Unicredit. Queste ultime due banche sono anche



L'anticipazione del progetto ipo di MF-Milano Finanza di mercoledì 1 maggio

le principali finanziatrici di Sanlorenzo. Saranno questi i global coordinator dell'ipo. Ovviamente, questo pool potrebbe poi ampliarsi con l'individuazione dei bookrunner. L'idea di Perotti è quella di sbarcare sul listino milanese il

prossimo autunno, possibilmente nel mese di ottobre o al più tardi di novembre. Per questa ragione, tutti i soggetti coinvolti nell'operazione, stanno già valutando i vari scenari a partire dall'offerta che, con ogni probabilità, sarà globale ossia in parte attraverso la vendita di azioni da parte dell'azionista di riferimento (Perotti ha la maggioranza assoluta attraverso la holding Happy Life) e con un aumento di capitale, destinato a sostenere il piano di sviluppo del gruppo nautico, terzo player su scala nazionale, in termini di giro d'affari, dietro ai leader Ferretti e Azimut Benetti. Al momento, secondo indiscrezioni, si sta ragionando su un flottante che ruoterà attorno al 30%: una quota che potrebbe lievitare nel caso di una greenshoe conferita alle banche collocatrici. Dal punto di vista industriale, il piano pluriennale messo a punto dal management della società prevede che i ricavi passino dai 383,4 milioni del 2018 ai 463 milioni

di quest'anno, con un mol che sale da 39 a 56,3 milioni e un utile che raddoppia da 12,3 a 24,4 milioni. Mentre alla fine di questo esercizio il patrimonio netto ammonterà a 122,5 milioni a fronte di una posizione finanziaria netta negativa per 77,6 milioni. Nel business plan è previsto che nel 2021 il giro d'affari salirà a 556,4 milioni, l'ebitda a 70 milioni e i profitti a 32,4 milioni. Mentre la pfn

sarà negativa per 30,7 milioni. Infine, va segnalato che lo scorso 14 gennaio, il gruppo Sanlorenzo ha distribuito agli azionisti riserve per 3,8 milioni. Mentre in consiglio d'amministrazione è entrato il banchiere (Alantra) Lorenzo Astolfi. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/sanlorenzo



Dieci debutti entro l'estate quasi tutti ancora su Aim

In pole position Franchi Umberto Marmi e Linkem. Si pa-rla anche di San Lorenzo, Ferretti, Sia Credito Fondiario, Rcf

Lucilla Incorvati

■ Almeno 10. Sono le Ipo che arriveranno a Piazza Affari da qui alla pausa estiva di fine luglio. A fare la parte da leone come accade ormai da qualche anno sarà ancora il segmento Aim Italia, che proprio in questo mese di maggio spegne la sua decima candelina e dove dall'inizio dell'anno sono approdate già 7 società. Come al solito saranno società industriali o appartenenti alla migliore manifattura italiana, dall'elevata eterogeneità. Non circolano ancora i nomi perché essendo quotazioni veloci la riservatezza è d'obbligo. Di certo fra queste c'è Franchi Umberto Marmi, leader in Italia nella lavorazione del marmo e specializzata nel segmento lusso (62 mln di ricavi), accompagnata in questo percorso secondo diverse fonti da Credit Suisse, Alantra e Emintad. Tra i debutti possibili Giochi preziosi e Linkem che potrebbe aggregarsi alla quotata Go.

«In dieci anni abbiamo assistito su Aim Italia 50 società, circa il 50% delle quotate - sottolinea Manuel Coppola, partner Bdo - e 7 Ipo nei primi mesi del 2019, 4 sono state fatte da noi. Per l'anno in corso abbiamo in pipeline 10 società di cui 4 o 5 pronte a debuttare entro luglio. Dal nostro punto di vista anche il 2019 sarà un anno particolarmente positivo per le quotazioni. Si

tratta soprattutto di imprese del nord Italia che operano in Emilia, Veneto e Lombardia ma non manca il centro con un'azienda umbra». Anche Stefano Taioli, responsabile del team investment banking di Bper, sta lavorando a due quotazioni da fare entro l'estate su Aim. «Sono entrambe società Elite con target di operazione in un caso di 10 milioni e nell'altro di 25/30 milioni - spiega -. Sulla prima, che opera nel settore dei semiconduttori, stiamo pensando di riproporre uno schema warrant, ma più tradizionale di quello applicato all'Ipo Maps, una più riuscita dall'inizio dell'anno; mentre sarà più classica la seconda Ipo per un'azienda attiva nel settore della neutraceutica. Daparte degli imprenditori c'è un gran interesse verso il mercato dei capitali, il problema restano gli investitori, non sempre soddisfatti di come vanno certe operazioni, e un contesto economico decisamente non brillante. È per questo che il secondo semestre resta un'incognita».

Piazza Affari è ancora sotto i riflettori del mondo per aver ospitato la più grande Ipo 2019 a livello mondiale. Protagonista l'Mta con l'approdo in Borsa di Nexi il 16 aprile scorso (2mld). Qui potrebbero arrivare entro l'anno Sia, società che opera nelle infrastrutture per operatori finanziari (si parla di una Ipo di 1 mld), e due società della nautica, San Lorenzo Yatch e Ferretti. La prima società, terzo produttore al mondo di mega yacht, è supportata nell'operazione dall'advisor Alantra e di Lazard. Mentre la quotazione di Ferretti, tornata all'utile nel 2016 e con ricavi in crescita, sarebbe nei desideri del colosso cinese Weichai, che nel 2012 l'ha acquisita con un investimento di 400 milioni.

Le Ipo sul Aim nel 2019

Dati in milioni di euro

SOCIETÀ	RICAVI		EBITDA		CAPITALIZZAZ. AL 29/4/19	RACCOLTA	PERF. % DA IPO
	2018	VAR. %	2018	VAR. %			
AMM	11,6	60	1,5	64	20,9	2,8	28
Comer Industries	379	11	38,4	29	274,7	30	15
Crowdfundme	0,4	109	-0,1	-203	11,7	2,8	-12
ILPRA	31,5	16	5,5	5	27	5,3	7
MAPS	17,6	13	3,6	91	31	3,4	91
Neosperience	8,6	64	3,4	118	46,7	4,1	111
SEIF - Società Editoriale Il Fatto	27,6	6	n.d.	n.d.	17,8	2,9	-1
Media	68	40	8,7	17%	61,4	3,6	34

NOTA: AMM: dati 2018 preliminari consolidati pro-forma da documento di ammissione, capitalizzazione da IPO; Comer Industries: raccolta della Spac Gear 1 quotata il 26/02/19; ILPRA: EBITDA Margin calcolati sui ricavi, rispettivamente pari a € 28,4 mln al 31/12/18 e € 25,6 mln al 31/12/17; MAPS: risultati pro-forma consolidati; SEIF: dati 2018 preliminari da documento di ammissione; Raccolta media da IPO: dato al netto di Comer Industries; Fonte: Osservatorio Aim - Ir Top Consulting

Altro nome è quello di Credito Fondiario che potrebbe capitalizzare la propria crescita con uno sbarco a Piazza Affari. Infine su Mta è destinata ad arrivare a breve Cellularline in migrazione da Aim con azioni e warrant e che, se ricorrono le condizioni, potrebbe arrivare sul pregiato Star. Listino al quale pensa per un ritorno in grande stile anche Rcf, delistata nel 2013. La contrazione del mercato nell'ultimo trimestre del 2018 non ha interrotto la voglia di quotarsi. Nei primi 4 mesi del 2019, le Ipo su Aim hanno raccolto complessiva, secondo l'Osservatorio Aim Italia di IR Top Consulting, 51,5 milioni (3,6 milioni di euro in media) per una capitalizzazione complessiva di 430 milioni.

«Le 7 nuove Ipo mostrano, in media, al 31 dicembre 2018 una crescita dei ricavi pari al 40%, di Ebitda pari al 17% e di performance azionarie pari al

+34% - sottolinea Anna Lambiase, ad di Ir Top consulting che ha in pipeline due quotazioni -. Analizzando il profilo medio delle nuove quotate, la dimensione in termini di ricavi è pari a 68 milioni, in termini di Ebitda è di 8,7 milioni (con un Ebitda Margin del 21%) e la capitalizzazione è pari a 61,4 milioni. Gli elementi che accrescono l'interesse delle imprese verso la quotazione riguardano la semplicità di accesso rispetto al mercato principale Mta, anche per effetto dei benefici fiscali derivanti dal Credito di Imposta sul 50% dei costi di Ipo per le Pmi». Fattore questo che spingerà a nuove operazioni. «Rispetto al 2018 - conclude Lambiase - c'è molta più industria e meno finanza perché le Spac sono residuali».

@lucillaincorvat
© RIPRODUZIONE RISERVATA

**IL PERSONAGGIO****Presidente e ad
di Sanlorenzo**

MASSIMO Perotti, presidente e amministratore delegato di Sanlorenzo, ha partecipato al recente incontro degli stati generali dell'economia organizzato da Confindustria, servito per fare il punto su prospettive e criticità del sistema economico della provincia spezzina



«Nel diporto la sfida è l'assistenza»

Perotti traccia la rotta della nautica e torna a chiedere spazi a mare

– LA SPEZIA –

SUPER yacht, anzi navi da diporto, da vendere con il loro patrimonio tecnologico e di design sui mercati mondiali, ma non solo. La partita si può e si deve giocare anche sul versante dell'assistenza e la fornitura di tutti i servizi collaterali: manutenzione ordinaria e straordinaria, assistenza tecnico-amministrativa, formazione del personale di bordo. Un pacchetto di servizi per accompagnare tutta la vita del prodotto uscito dal cantiere. Scenari che potrebbero aprire per Spezia nuove prospettive di crescita del comparto nautico, trasformando il territorio non solo in luogo di produzione dei grandi

PROMOSTUDI

Oltre novecento iscritti
Garantito l'assorbimento
di tutti i neolaureati

yacht destinati per lo più al mercato internazionale ma anche in centro di fornitura di servizi altamente qualificati, con vantaggiose ricadute economiche sul territorio.

SCENARI Possibili? Massimo Perotti, presidente e ad di Sanlorenzo, al recente incontro degli stati generali dell'economia organizzato da Confindustria, ha sostenuto che questa è l'unica strada per rispondere a un settore per sua natura esposto alle incertezze del quadro economico generale e a quelle crisi cicliche che portano alla paralisi del mercato come è accaduto nel 2013-2014. La sua



Il presidente e ad di Sanlorenzo, Massimo Perotti

IL PERSONAGGIO

Presidente e ad di Sanlorenzo

MASSIMO Perotti, presidente e amministratore delegato di Sanlorenzo, ha partecipato al recente incontro degli stati generali dell'economia organizzato da Confindustria, servito per fare il punto su prospettive e criticità del sistema economico della provincia spezzina

idea, in realtà, si è già trasformata in un progetto concreto, con la costituzione di una società di servizi, la Service net, nata proprio con lo scopo di fornire agli armatori committenti tutta l'assistenza necessaria, anche sul lungo periodo. «In questo modo – ha spiegato Perotti, che con Sanlorenzo è già entrato in Promostudi come socio sostenitore – si obbliga chi compra la barca a tenerla alla Spezia per seguirla in tutte le sue esigenze di manutenzione, con i vantaggi economici del caso». La strada è aperta, ma restano nodi ancora irrisolti, come quello delle aree a mare. Un tema che Perotti ha ri-

lanciato, guardando all'Arsenale militare: «Se la scelta è quella di una completa destinazione militare, allora si vada in questa direzione. In caso contrario, la politica si muova. Ecco, noi chiediamo alle istituzioni di mettere a disposizione nuovi spazi a mare. L'Autorità portuale ci ha molto aiutato in questa esigenza, ma l'industria nautica ha bisogno di altri sbocchi. Per quanto ci riguarda, siamo disponibili da subito a sederci a un tavolo per discuterne e individuare per la nautica una vera risposta anticiclica».

UN'ESIGENZA, quella di «fare sistema», echeggiata più volte negli interventi al convegno sull'economia provinciale, considerata la forte domanda di formazione qualificata, di cui ha portato testimonianza Ugo Salerno, presidente della Fondazione Promostudi, cui fa capo il Polo universitario Marconi: lo dimostrano i 900 iscritti ai corsi, di cui la metà provenienti da fuori provincia, e l'assorbimento pressoché totale dei neolaureati dall'industria nautica, alcuni dei quali reclutati ancor prima della laurea. Un'offerta che potrà crescere ancora offrendo nuove opportunità, considerati i quattro moderni laboratori aperti in Arsenale e il prossimo trasferimento del Polo nell'ex ospedale militare Falcomatà dove potrà nascere un vero campus con nuove offerte formative, sport compreso. Anche perché – ha detto Salerno – all'orizzonte ci sono altre sfide, compresa la possibile sinergia col militare.

Franco Antola



LA RESISTENZA DELLA NAUTICA

Per il quinto anno consecutivo il distretto toscano dei superyacht cresce: 2 miliardi di produzione, 15 mila addetti, 13 grandi cantieri e decine di piccole aziende che lavorano in rete. Il presidente Poerio: «Globalizzazione? Il 60% del prodotto viene fatto in Toscana, il 30% nel resto d'Italia. Non è industria, è artigianato. Per fortuna»

di **Marta Panicucci**

La Toscana si è confermata regina dei superyacht nel 2018 e vede un 2019 di ulteriore crescita. Nell'anno appena trascorso, l'Italia ha tenuto salda la leadership mondiale nel comparto dei superyacht ed è rimasta al primo posto per la produzione delle navi di oltre 24 metri: la metà del valore di questo segmento viene generata in Toscana. Secondo il Global Order Book 2019, il libro d'oro della nautica elaborato da Boat International, l'industria cantieristica italiana è al top per ordini di unità oltre i 24 metri, con 379 yacht in costruzione su un totale di 830 richiesti dai super

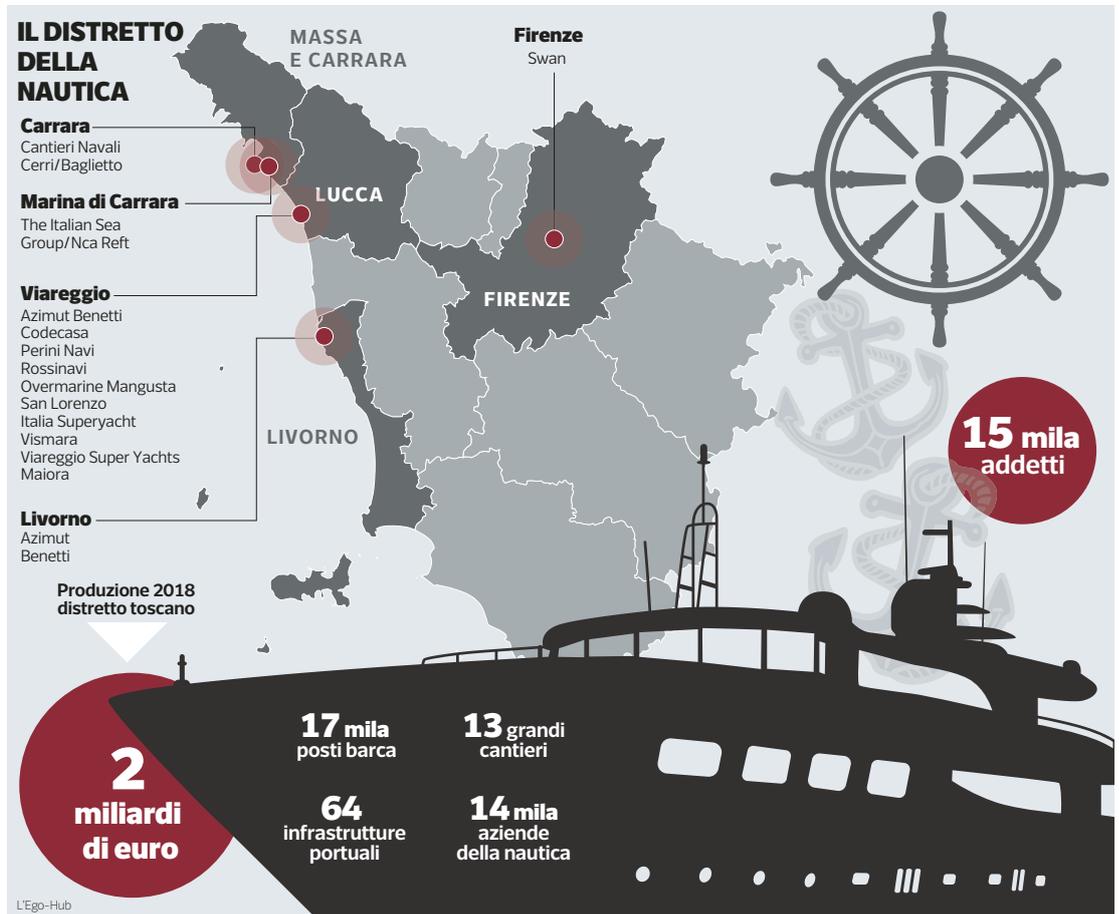


Manager
Vincenzo Poerio, ex dirigente di Azimut-Benetti, ora è presidente del distretto tecnologico per la nautica e la portualità toscana

ricchi a livello globale.

Primato confermato anche dal fatto che i primi tre cantieri dell'Order Book sono italiani — Azimut-Benetti, Ferretti e San Lorenzo — e rappresentano da soli oltre il 20% degli ordini globali. Non solo. Nei primi 20 posti della classifica mondiale ben otto posizioni sono occupate da marchi italiani: oltre ai primi tre ci sono anche Custom Line, Overmarine, Baglietto, Perini Navi e Codecasa. Nel 2018 la cantieristica italiana ha messo a segno il quinto anno consecutivo di crescita: il fatturato globale dell'industria della nautica è aumentato di circa il 9,5% (dati Ucina) per un valore di circa 4,2 miliardi di euro (più 75% rispetto ai valori minimi toccati nel 2013), in particolare la costruzione di nuove navi da diporto è salita del 10,4% e il settore degli equipaggiamenti del 7,8%.

In questo felice quadro per la nautica italiana svolge da sempre un ruolo di primaria importanza il distretto toscano, fiore all'occhiello della cantieristica mondiale per navi oltre i 24 metri. La Toscana, con i due poli di Viareggio e Livorno, può contare su un valore della produzione che nel 2018 si è attestato intorno ai due miliardi di euro, pari a circa il 50% del dato nazionale. La Toscana la fa da padrona non soltanto per i



13 grandi cantieri che insistono sul territorio, ma anche grazie alla rete di imprese piccole e innovative, alle aziende di servizio e alla capacità di accoglienza. Il settore economico legato alla nautica, infatti, comprende una grande varietà di attività, professioni e mestieri che coinvolgono nella regione più di 70 diversi tipi di profili. Per questo in Toscana, regione con 17 mila posti barca e 64 infrastrutture tra porti turistici, marine e punti di ormeggio, si contano circa 4 mila aziende che operano nel settore nautica a 360 gradi (cantieristica, refit, fornitura, servizi a terra, servizi a mare), e circa 15 mila addetti.



Il mercato è positivo, sono stati già firmati contratti per commesse fino al 2021-2022. Teniamo alta la qualità

Vincenzo Poerio, ex manager Benetti e oggi presidente del distretto tecnologico per la nautica e per la portualità, spiega che «la Toscana è la regione forte per la nautica da diporto superiore ai 24 metri, altre regioni come la Lombardia e il Piemonte sono più forti in altri ambiti. Basti pensare che negli ultimi quattro anni abbiamo raggiunto consegne di imbarcazioni da diporto vicino al 40% del totale mondiale sopra i 30 metri, mentre prima avevamo una media del 30%». Poerio spiega che la vera ricchezza del comparto toscano sta tra i 24 e i 70 metri di lunghezza, «qui c'è il 90% del mercato, lo zoccolo duro della produ-

zione comunque sta tra i 24 e i 40 metri».

E la regina italiana dei superyacht, si prepara ad un altro anno di crescita. «Il mercato — dice Poerio — è positivo, sono stati già firmati contratti per nuove commesse fino al 2021-2022 e le barche hanno un metraggio sempre maggiore, la media si sta spostando verso l'alto. I primi mesi del 2019 confermano che i 13 marchi toscani sono tra i preferiti dei clienti, e che questo mercato va mantenuto qualitativamente alto grazie ad idee innovative e nuovi servizi». La spinta verso i giga-yacht è confermata dagli ultimi vari di Benetti che nei mesi scorsi ha messo



in mare ben tre navi oltre i 100 metri di lunghezza. L'ultima da 108 metri ha cinque ponti, con oltre mille metri quadri di spazi esterni con aree prendisole, una piscina riscaldata e una zona conviviale con caminetto. In quell'occasione Benetti ha confermato l'avvio della sua «giga-season», annunciando che intende produrre e varare all'anno uno yacht superiore ai 100 metri prevedendo che questo segmento andrà a costituire un terzo del fatturato. Secondo le stime di Benetti, in tutto il mondo, soprattutto nei cantieri olandesi e tedeschi, sono in costruzione 18 yacht oltre i 100 metri, una nicchia nella quale si stanno facendo strada anche i cantieri toscani che possono puntare su una concentrazione di artigiani unica al mondo. E più la nave è grande (e quindi costosa) e meno l'armatore baderà a spese per dettagli preziosi e soluzioni tecnologiche di ultima generazione.

L'armatore, secondo Poerio, spende soldi per «innovazioni simpatiche come quelle che ti permettono di vedere sottacqua, per i sistemi automatici, per le tecnologie audio, video e di comunicazione innovative. Ma vuole anche le lavorazioni pregiate in legno e le opere di ebanisteria. Così il vecchio modo di lavorare degli artigiani diventa quasi innovazione perché sono cose fatte a mano, bellissime e che non si trovano più». Proprio qui sta l'unicità del distretto toscano, nelle mani degli artigiani tanto quanto nelle idee degli architetti e degli ingegneri navali. «L'importanza del comparto — continua — non sta solo nei cantieri grossi, nessuna azienda fa tutto da sola, c'è una collaborazione molto stretta tra piccole aziende e cantieri». Sono molte, infatti, le aziende che tra Livorno e Viareggio hanno un fatturato sotto un milione di euro e si occupano di nicchie particolari, lavorazioni o impianti, e molte altre più grandi che fatturano tra i 10 e i 20 milioni. La particolarità della nautica, che la distingue da altri settori, è proprio che la realizzazione del prodotto, dall'ideazione fino al varo, si svolge sul territorio. «Sui due miliardi di valore della produzione, il 90% resta qui, all'estero compriamo solo qualche motore, qualche macchinario, tutto il resto viene fatto in Toscana per il 60% e negli altri distretti italiani per il 30%. Si fa quasi tutto in casa perché il *know how* è qui».

Un mondo, quello nautico, che sembra non essere stato intaccato dalla globalizzazione e dell'esternalizzazione che ha portato all'estero tante altre produzioni. «Il mondo tende alla globalizzazione, ma la fortuna o la sfortuna della cantieristica di non essere diventato un settore industriale ha il suo punto di forza nell'essere artigianale. La componente artigianale è quella che caratterizza il nostro settore ed è difficile per gli altri Paesi portarcela via, è questo quello che ci salva e che tiene ancora qui il mercato».



Antonio Risolo

DOMANI IL TERZO VERSILIA YACHTING RENDEZ-VOUS

A Viareggio si celebra la storia della nautica e delle sue eccellenze

Riflettori sui grandi marchi toscani: Benetti, Cerri, Codecasa, Overmarine e Perini Navi

Viareggio Si alza il sipario sulla terza edizione del Versilia Yachting Rendez-vous, il salone della nautica di alta gamma ideato da Nautica Italiana e organizzato da Fiera Milano in collaborazione con il Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana.

Ancora una volta dalle darsene di Viareggio passa la nobile arte dei maestri d'ascia, dei costruttori dei grandi velieri e della cantieristica dei nostri giorni. Una vera e propria «festa del mare» che, oltre ai superyacht dei grandi marchi italiani ed esteri, prevede anche numerosi eventi fuorisalone in tutto il territorio. Ma domani è il grande giorno delle eccellenze toscane.

Il distretto nautico, vanta un valore della produzione di 2 miliardi di euro complessivi, il 50% del fatturato nazionale grazie a brand come Azimut-Benetti Group, Cantieri Navali Codecasa, Cerri Cantieri Navali, Gp Yachts, Overmarine, Perini Navi e Wooden Boats. Tra gli acces-

soristi, invece, spiccano nomi di prestigio come Bcm Illuminazione, Bertazzoni Servizi, K-Array, Palagi Marine Lights, Team Italia e Tecnoseal Foundry, tutte aziende toscane leader nei rispettivi settori di riferimento.

Non solo Toscana, però. A pochi chilometri da Viareggio, infatti, c'è il distretto della bassa Liguria con i suoi brand altrettanto celebri in tutto il mondo: Baglietto, Perini Navi (ex cantiere Picchiotti), Sanlorenzo e Fin-

cantieri per citarne alcuni. Insieme, i due distretti esprimono il meglio del *made in Italy*: creatività, artigianalità e innovazione.

I numeri Oltre 150 gli espositori (+10% sul 2018, +30% rispetto al 2017) e 90 yacht con una lun-

ghezza media che supera i 30 metri. Il programma della quattro giorni viareggina prevede diversi appuntamenti dedicati agli addetti ai lavori come il B&ST-Broker and Shipyard Trading, evento B2B di *networking* che unisce cantieri e yacht broker organizzato da Navigo e gli approfondimenti tematici sviluppati da Nautica Italiana. Tra questi la tavola rotonda «Comunicare l'Eccellenza Italiana tra Artigianalità e Innovazione» mo-

derata da Nicola Porro, vice direttore de *il Giornale* e conduttore televisivo. Partecipano Renzo Cotarella, Brunello Cucinelli, Stefano Domenicali, Elisabetta Franchi, Massimo Perotti (Sanlorenzo), Lamberto Tacoli (Perini Navi) e Isabella Traglio.

Ricerca, innovazione, formazione, internazionalizzazione e sviluppo sono i temi di approfondimento dei convegni di settore promossi dal Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana tra i quali l'appuntamento con Retic sull'ingresso di nuove imprese e start-up nel mondo della nautica e dello yachting; i primi dati dell'indagine condotta da Demopolis su Action, progetto comunitario sulle opportunità di mercato nel turismo, diporto e settore green; il convegno «Future & Technology: Il mare che vorrei» patrocinato dall'associazione Wista; il workshop Cnr per il supporto nell'innovazione e nella ricerca offerto alla Pmi.

Seguiranno tutti gli eventi *fuorisalone* tra Viareggio, Forte dei Marmi e Pietrasanta.

QUANTO VALE IL DISTRETTO

La nautica toscana fattura 2 miliardi, il 50% di tutta la produzione nazionale



LA FESTA DEL MARE

Una delle darsene di Viareggio sulle quali si affacciano alcuni tra i marchi storici della nautica mondiale come Azimut-Benetti Group, Cantieri Navali Codecasa, Perini Navi, Overmarine, Gp Yachts, e Wooden Boats, per citarne alcuni. Il Versilia Yachting Rendez-vous prevede convegni e tavole rotonde, ma anche numerosi appuntamenti con l'arte



Merrill Lynch si affianca a Sanlorenzo sull'Ipo

Si definisce la macchina organizzativa dell'Ipo di Sanlorenzo Yachts. Sono state infatti decise nelle ultime ore le banche che faranno parte del consorzio di global coordinator: a fianco di Intesa Sanpaolo-Imi e Unicredit, istituti storicamente vicini all'imprenditore Massimo Perotti, ci sarà infatti Bofa-Merrill Lynch.

Quindi saranno tre i gruppi bancari della quotazione a Piazza Affari di Sanlorenzo, che con ogni probabilità sarà tra l'ultimo trimestre dell'anno e l'inizio del 2020. Lazard e Alanttra sono invece gli advisor finanziari. Sanlorenzo produce mega yacht in composito e metallo, da 25 a 70 metri. Ha acquisito nel 2019 a La Spezia i cantieri San Marco, società parte del gruppo armatoriale veneziano Panfido Rimorchiatori.

Il gruppo Sanlorenzo ha registrato una crescita del fatturato dai 300 milioni del 2017 ai 380 del 2018 ed è stimata una crescita del 20% per la fine del 2019. Ha un portafoglio ordini, di 500 milioni fra il 2019 e il 2020. Attualmente realizza il 90% del fatturato all'estero: per il 65% in Europa, per il 20% nelle Americhe e per il 15% nell'area Apac, cioè Asia Pacifico. (C.Fe.)



FOCUS/NAUTICA

Quando la nautica è arte Il “sarto” degli yacht si chiama Sanlorenzo

Il gruppo spezzino ha sedi produttive a Viareggio, Massa e Ameglia
Il fatturato segna un più 20% all'anno e le creazioni diventano installazioni

Irene Arquint

Un po' come l'abito sartoriale, la cui rarità è però traslata in formato superyacht, sintesi perfetta fra tradizione artigiana e tecnologia avanzata. Basandosi su queste linee guida, i cantieri Sanlorenzo navigano forza dieci e spingono i motori a manetta: 380 milioni di fatturato nel 2018 con una crescita del 27% rispetto alla chiusura contabile dell'anno precedente, dati di rilievo che acquistano maggiore sostanza sapendo che nel 2005 erano a quota 40 milioni. E l'avanzata non accenna a fermarsi visto che le previsioni per il 2019 parlano di un ulteriore balzello in avanti di oltre il 20%. Dato affatto cauto per il terzo produttore al mondo di superyacht, forte di un portafoglio di ordini per i prossimi due anni pari a 500 milioni di euro. Un fatturato che parla straniero per il 90%, in prevalenza indirizzato all'Europa (65%), seguita da Americhe (20%), Asia e Pacifico (15%). Quattro sedi produttive: Viareggio, Massa e Ameglia concentrate sugli yacht in vetroresina fra i 24 e i 40 metri, con Massa dedicata allo studio e allo sviluppo dei nuovi modelli; La Spezia da cui invece escono imbarcazioni in metallo da 40 a 80 metri. Dal 1958 i cantieri guidati da Massimo Perotti (che detiene la maggioranza azionaria dopo avere riacquisito le quote cedute nel 2013 alla cinese Sundiro Holding) costruiscono yacht d'avanguardia, progettati e realizzati su misura in base alle richieste dell'armatore. Proprio come funziona per le camicie o le scarpe cucite addosso al cliente. Con la grande

differenza che qui stiamo parlando di centinaia di milioni di euro e di tonnellate di stazza. Per fare scudo contro la crisi della nautica, nel 2013 il 23% delle azioni Sanlorenzo furono cedute ad una holding dagli occhi a mandorla. Ma poco prima di Natale, Perotti, che attraverso la Holding Happy Life di cui fanno parte anche i figli si conferma proprietario del 96% del capitale azionario, ha fatto rientrare il gruppo in mani italiane, riacquistandone quel 23% ceduto sei anni fa. Partito sessantuno primavere fa da uno stabilimento nei pressi di Firenze, nel 1985 lanciano la prima

Il bello non ha confini e il cantiere è “amico” delle gallerie più famosi del mondo

barca con scafo in fibra di vetro. È il momento del cambio di marcia spalmando sul decennio successivo, tanto da spostarsi nel 1999 ad Ameglia - quel primo braccio di costa in cui la Toscana si fa Liguria - dove ancora troviamo il quartier generale del gruppo. Massimo Perotti arriva nel 2005, forte dell'esperienza maturata nel settore (era socio in Azimut Benetti), e trasforma un cantiere pressoché a conduzione familiare in un'azienda che si sta preparando a sbarcare in borsa. E ad Ameglia si affiancano gli stabilimenti di Viareggio, quindi quelli di Spezia (circa tre anni fa) e Massa (ex Maiora). Un'azienda - diremmo - aggressiva. Per dirla in modo soft: in grande espansione. Che nel biennio che si chiuderà la prossima stagione ha investito 60 milioni di euro:

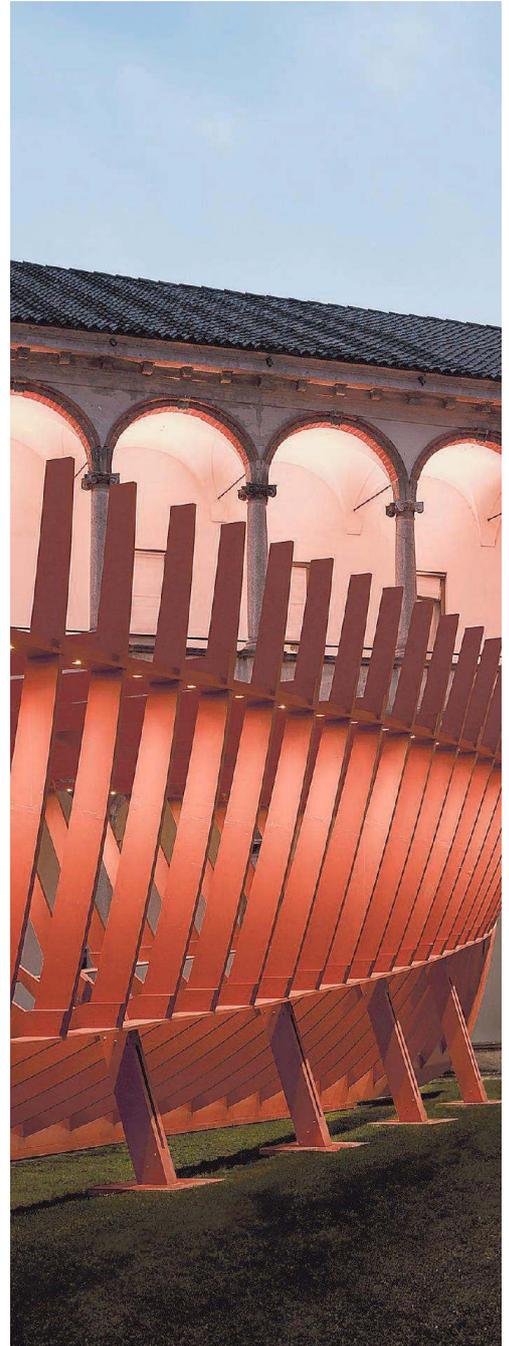
24 dei quali su Spezia, 20 Ameglia per raddoppiare la produzione dei natanti in vetroresina, 16 fra Massa e Viareggio, 30 per la ricerca e sviluppo di nuove linee. Perché per Sanlorenzo l'espansione passa attraverso nuove acquisizioni e nuovi modelli sempre più indirizzati verso l'ecosostenibilità. Quest'ultima resa concreta nello sviluppo di tecnologie per la realizzazione di sistemi ibridi e diesel/elettrici, applicati alla linea E Motion, a significativa riduzione di emissioni. A conferma dei risultati raggiunti e di quanta lungimiranza vi sia nella via intrapresa, le 39 imbarcazioni consegnate fra il 2016 e 2018 hanno posizionato l'azienda di Ameglia al primo posto fra i principali produttori sopra i 30 metri di lunghezza (i cosiddetti superyacht), triplicando nel tempo gli scafi a firma Sanlorenzo. Un mondo sempre più indirizzato verso il design, tendenza attuata attraverso il coinvolgimento di firme come il noto architetto milanese Piero Lissoni, dall'anno scorso direttore creativo dell'azienda. Un richiamo, quello alla creatività, che ha spinto Sanlorenzo a guardare anche al mondo dell'arte. Per cui, a parte le collaborazioni con la Triennale di Milano e la galleria Tornabuoni, il prossimo appuntamento sarà a giugno, quando il gruppo che fa capo alla famiglia Perotti prenderà parte ad Art Basel con un'installazione in omaggio al pittore astrattista italiano Piero Dorazio. Appuntamento che rientra nella partnership inaugurata con la fiera d'arte moderna e contemporanea più significativa della scena internazionale per gli eventi annuali di Hong Kong (marzo), Miami Beach (dicembre) e appunto Basilea. —

IL VARO DI ATTLA



Festa grande in casa Sanlorenzo

Nello stabilimento di Spezia (dove vengono realizzate le imbarcazioni in metallo dai 40 agli 80 metri) venerdì 24 maggio si terrà la cerimonia di consegna del più grande yacht che i cantieri con quartier generale ad Ameglia abbiano mai realizzato. Fino ad oggi dai quattro stabilimenti Sanlorenzo erano uscite commissioni importanti, ma pur sempre di minor metratura. Nei suoi 64 metri di lunghezza, Attila (questo il suo nome) è un superyacht realizzato in metallo, con eleganti linee esterne e soluzioni innovative per gli interni. 1500 tonnellate lorde, 17 nodi di velocità, può accogliere fino a 12 ospiti e 18 membri di equipaggio. Tre piscine, cucina a vista, cantina che arriva a contenere fino a 500 bottiglie, massima vivibilità interna, ampie vetrate che si affacciano sul mare, proprio come l'indirizzo di estrema vivibilità degli interni dato dall'architetto Piero Lissoni. L'armatore, l'industriale argentino Mauricio Filiberti (già proprietario di Achille, un 46 metri in metallo), aveva espressamente chiesto a Sanlorenzo un ponte di esclusivo utilizzo. Attila arriva dopo l'Asimmetrico, il primo motoryacht asimmetrico al mondo, senza però che tale disparità di lati sia evidente ad occhio nudo.



L'installazione "From shipyard to courtyard" curata da Sanlorenzo a Milano durante il fuorisalone durante la fiera del mobile di Milano

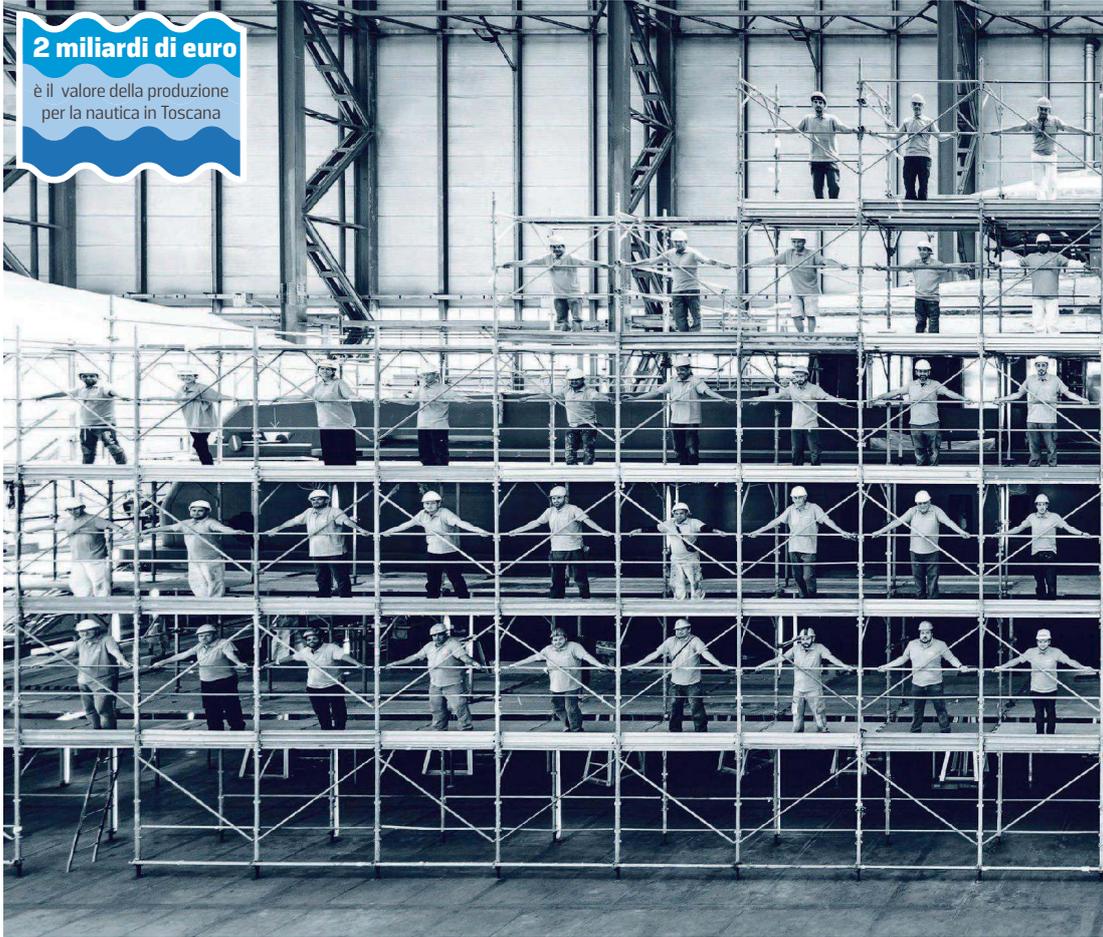




FOCUS/NAUTICA

2 miliardi di euro

è il valore della produzione per la nautica in Toscana



La nautica toscana si tiene per mano ora la sfida è contro Venezia

Domani s'inaugura il "Versilia Yachting": i big tutti presenti
«Solo qui costruiamo le barche sotto gli occhi di tutti»



DONATELLA FRANCESCONI

Viareggio e la Versilia si vestono di azzurro mare per la terza edizione del Versilia Yachting Rendez Vous, in scena da domani al 12 maggio, puntando su eventi extra Salone e corteggiamento dei broker (attesi da Stati Uniti, Asia e Russia)

cui sono riservati spazi espressamente dedicati: «Miriamo a chi ha la capacità di vendere, ovvero il brokeraggio», spiega Vincenzo Poerio, presidente del Distretto tecnologico per la nautica e la portualità toscana. Il quale ricorda: «Perché a Viareggio abbiamo una cosa che gli altri non hanno. Ovvero la costruzione delle barche, sotto gli occhi di tutti». Sfida all'interno di un comparto di punta in Italia. Che, nel suo insieme, vale oltre 3,88 miliardi di euro, occupa oltre 19.600 addetti di-

retti (100.000 nell'indotto) ed esporta circa l'83% della produzione. E' chiaro, nelle parole degli organizzatori, il messaggio che il Versilia Yachting manda al mondo dei Saloni: non Genova, evento con il quale la tregua è stata di fatto siglata, ma soprattutto Venezia. Perché la Serenissima mette in acqua, tra le banchine dell'Arsenale, il suo primo Salone nautico, che finanziamenti importanti ha avuto da Roma. Sul fronte dell'incontro domanda/offerta, grande

novità per l'edizione 2019 è la piattaforma "My Matching", innovativo sistema di match-making a cura di Fiera Milano, a disposizione degli espositori e di operatori del settore selezionati. Attraverso la piattaforma sarà possibile ricercare gli operatori e i produttori di proprio interesse e fissare appuntamenti per i giorni di manifestazione prima che l'evento abbia inizio. La piattaforma rimarrà aperta anche dopo la manifestazione per permettere ad espositori e buyer di mantenersi in contatto.

Il Versilia Yachting c'è - così la voce di Paolo Borgia per Fiera Milano che ha organizzato tutte e tre le edizioni - e ci sarà. Grazie all'intesa con la Regione Toscana «che sarà siglata già nel corso della manifestazione», e con Nautica Italiana, «non appena l'evento sarà terminato».

Con oltre 90 barche ed espositori a terra in aumento del 10% sullo scorso anno (secondo i dati forniti da Fiera Milano), l'edizione del Versilia Yachting che si va ad inaugurare domani punta su due ingredienti: qualità ed innovazione. Con una banchina destinata, in darsena Europa, proprio a questo secondo aspetto. Sulla Banchina innovazione sarà possibile ammirare imbarcazioni ad alto tasso tecnologici, oppure esempi virtuosi in campo di sostenibilità applli-

cati alla nautica. Tema, quello della sostenibilità ambientale della produzione nautica, che vede riuniti in Olanda i produttori mondiali, proprio alla vigilia del Salone "made in Viareggio".

E se Ferretti, le cui imbarcazioni non avevano mancato di farsi notare sulle banchine viareggine direttamente dall'Adriatico, ha scelto Venezia, nuovi nomi della nautica si affacciano nelle darsene viareggine. Accanto alle riconferme - Gruppo Azimut-Benetti, Baglietto, Fincantieri Yachts, Perini Navi e Sanlorenzo Yacht, Cantieri Navali Codecasa, Cantieri di Sarnico, Cerri Cantieri Navali, Fabiani Yacht e Gp Yachts che rappresentano la massima espressione cantieristica italiana nel mondo, si aggiungono i nuovi nomi, di analogo prestigio. Da Absolute, produttrice di yacht di lusso nelle categorie Fly, sport e dislocanti veloci dai 40 ai 73 piedi, presente con il dealer Officine Nautica Italia, a Permare, cantiere con focus su motoryacht e superyacht, per proseguire con Cranchi, azienda produttrice di nautanti e imbarcazioni di alta qualità, Cantiere Rossini, specializzato in refitting e assistenza a yacht di tutte le dimensioni, Solaris Yacht, azienda leader nella costruzione e progettazione di yacht su misura, Honda Marine, il ramo dedicato al dipor-



VERSILIA YACHTING RENDEZ VOUS

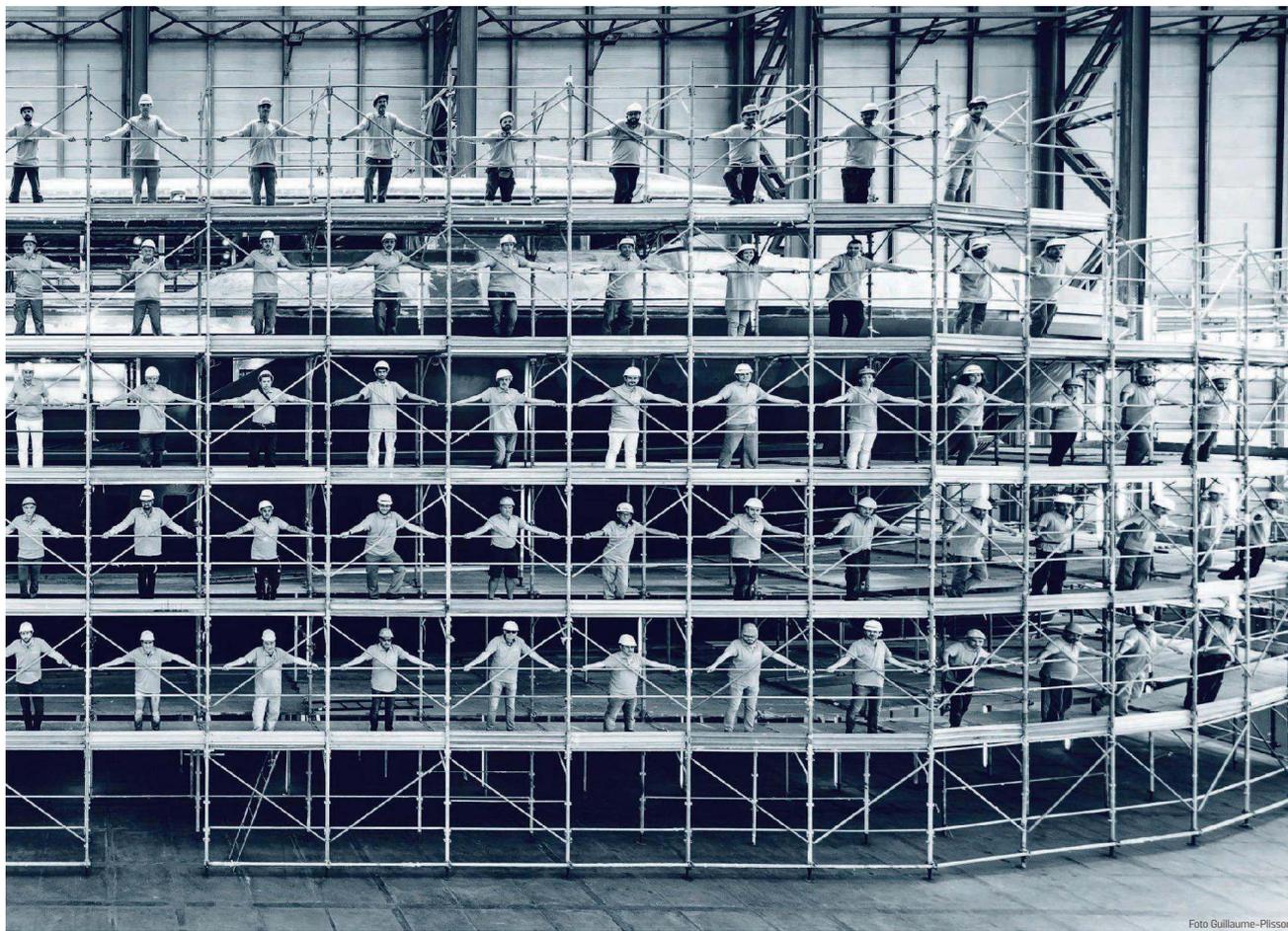


Foto Guillaume-Plisson

10.000

sono gli addetti diretti della nautica in Toscana



to della grande casa motoristica giapponese. E, per la prima volta in assoluto, anche Mapei, per vernici e rivestimenti. Tra i marchi stranieri, si segnalano i nuovi ingressi di Atlas Marine System, azienda leader nei sistemi di alimentazione elettrica marina e convertitori, Luxury Water Toys, azienda dedicata al segmento tender & toys e The Yacht Group, leader nel campo degli accessori e produttore di controller marini per il comando di grandi imbarcazioni. Per il segmento dei

maxi-rib - ai quali la terza edizione del Versilia Yachting dedica uno spazio particolare - si segnalano aziende leader come Sacs e Lg Anvera. La collaborazione ormai collaudata tra nautica Italiana, Fiera Milano e Consorzio Navigo, frutta - per l'edizione che va a tirare su il sipario - ha dato vita quest'anno al coinvolgimento della città di Viareggio, ben oltre il porto. Così, sabato 11, sarà "Notte blu" lungo tutta la Passeggiata di Viareggio, con musica, spettacoli, abbinamenti tra cantieri, bouti-

que e cantine, e la possibilità di ammirare la città dall'alto con un volo in mongolfiera, prenotabile direttamente sul posto, in piazza Mazzini. Pietrasanta e Forte dei Marmi, grazie alla collaborazione con le due amministrazioni comunali, offrono proposte gourmet, con un menu Versilia dedicato, percorsi artistici, di shopping e perfino il primo torneo di golf dedicato al Versilia Yachting.

Se dalle 18 in poi sarà il Fuori Salone a rubare la scena all'esposizione vera e pro-

pria, durante le giornate della manifestazione non mancheranno i momenti di confronto tra gli operatori, con convegni e tavole rotonde. Appuntamento centrale quello di venerdì 10, dalle 16,30 alle 18 nella cornice del ritrovato Centro congressi "Il Principino", con il convegno organizzato da Nautica Italiana dal titolo "Comunicare l'eccellenza italiana tra artigianalità ed innovazione". Iniziativa - ricorda uno dei vice presidenti, Michele Gavino - che vedrà la presenza di nomi più

che autorevoli delle imprese di qualità in Italia (Marchesi Antinori, Cucinelli, Lamborghini, Sanlorenzo, Perini, Elisabetta Franchi, Gemmologist Vhernier).

Sabato, invece, dalle 15 alle 18 riunione degli "Stati generali" dell'industria nautica per discutere di leasing, Brexit, cantieristica, Sted e nuovo Codice. E la mattina, dalle 11 alle 13, presentazione del rapporto annuale di Cna sull'andamento del mercato della nautica.

Per la giornata di inaugurazione, quella di giovedì 9

maggio, sono attesi il ministro dei trasporti e delle infrastrutture Danilo Toninelli, il suo vice Edoardo Rixi, Michele Geraci, sottosegretario allo Sviluppo economico, oltre al presidente della Regione Toscana, Enrico Rossi, che ha finanziato le tre edizioni della manifestazione attraverso Toscana Promozione turistica. Il cui direttore, Francesco Palumbo, ricorda come il Versilia Yachting Rendez Vous sia un evento che «sul territorio della Versilia porta otto milioni di euro». Così che - sottolinea il sindaco di Viareggio Giorgio Del Ghingaro - «l'intenzione forte, insieme alla Regione, è quella di continuare a sostenere questa straordinaria mostra». Che si avvale, per la migliore riuscita, «della collaborazione fattiva tra venti Enti diversi», come ricorda Pietro Angelini, direttore di Navigo e motore della messa in strada del Salone nautico.

Un percorso tutto nuovo, passerelle mobili di collegamento tra le banchine, biglietti scontati se acquistati on line fino alla giornata di oggi (il prezzo intero poi sarà di 25 euro per un solo giorno e 40 per due giorni), fuochi di artificio alle 21 di domani on the via Coppino coinvolta nell'aperitivo in blu: non resta che mettere in agenda una passeggiata tra le banchine della suggestiva Darsena di Viareggio. —



L'INTERVISTA

«Un'offerta sempre più ampia grazie a nuove acquisizioni»

Il presidente racconta progetti e successi del gruppo leader dei superyacht in metallo

Il marchio Sanlorenzo ha 61 anni ma non li dimostra. Vivacità, creatività e flessibilità del gruppo nautico, un po' toscano, un po' ligure, sono quelle di un adolescente con i motori che girano al massimo. E pronto a nuove sfide, come racconta il presidente e amministratore delegato Massimo Perotti.

Verso quale tipologia di imbarcazioni sta andando la nautica?

«Gli armatori che acquistavano solo per esibire il loro status sociale sono stati tagliati fuori. Andremo sempre più verso i veri appassionati, esperti intenditori che non vogliono in nessun modo rinunciare al mare e che sanno bene come deve essere la loro barca. Il nostro obiettivo è quindi quello di stanziare grossi investimenti in ricerca e innovazione per poter rispondere alle richieste di un mercato in crescita e continua evoluzione».

Qual è la visione di Sanlorenzo nel modo di vivere il mare?

«I nostri yacht negli anni hanno sempre posto la massima attenzione alla vivibilità dello spazio a bordo e al rapporto con il mare. Sicuramente la nuova gamma crossover che abbiamo lanciato con SX88, seguito da SX76, sono tra i nostri modelli più richiesti. L'apice lo abbiamo raggiunto con SL102Asymmetric, il primo yacht asimmetrico al mondo, presentato in occasione del Cannes Yachting Festival. Con l'obiettivo di ottenere una maggiore fruibilità degli spazi interni e una migliore comunicazione con l'esterno ripensa il layout canonico di uno yacht, mantenendo il solo passavanti sul lato di dritta ed eliminando quello sinistro, che viene portato sul tetto della struttura, consentendo attraverso questa configu-

razione asimmetrica, mai sperimentata prima, di recuperare circa 10 metri quadrati di superficie».

Che indotto generate attorno ai 4 cantieri di proprietà Sanlorenzo?

«Il fatturato è cresciuto dai 300 milioni del 2017 ai 380 del 2018 e per il 2019 stimiamo un'ulteriore crescita del 20%. Non ci fermiamo però qua e puntiamo ad investire 100 milioni di euro entro il 2020 di cui il 52% in nuovi impianti per aumentare la capacità produttiva, il 42% in nuovi prodotti ampliando l'offerta con nuovi modelli in grado di soddisfare la crescente domanda del mercato internazionale e il 6% in sviluppo e ricerca. La forza lavoro è composta da circa 480 dipendenti diretti e circa 1400 dipendenti indiretti».

Come si integra il settore con il territorio?

«Siamo profondamente radicati nel nostro territorio e soprattutto nel corso dell'ultimo anno abbiamo avviato una serie di iniziative volte a sostenere lo sviluppo locale. Nel 2018 per esempio, ho deciso di aprire la "Sanlorenzo Academy" per creare figure professionali specializzate, al momento non facili da reperire, da inserire nel mondo del lavoro, fornendo ai giovani opportunità di formazione volte all'assunzione. Al termine del periodo di tirocinio Sanlorenzo e le ditte appaltatrici coinvolte nel progetto si sono impegnate ad assumere il 60% di coloro che supereranno l'esame finale. L'assunzione prevede un contratto a tempo determinato per un periodo di almeno 6 mesi. Inoltre, sempre dal 2018, sosteniamo Promostudi La Spezia che coordina e gestisce il Polo Universitario Marconi che offre percorsi di studio altamente specializzati e coerenti con



Massimo Perotti, presidente e ceo di Sanlorenzo



SANLORENZO SX76
UNO DEGLI YACHT PIÙ RICHIESTI
(FOTO FEDERICO CEDRONE)

Nel 2018 abbiamo creato una scuola per creare figure professionali specializzate anche tra i giovani

le richieste del mercato del lavoro».

Il segreto per mantenersi leader a livello mondiale?

«La continua ricerca in termini di innovazione e tecnologia, la coerenza stilistica che ci ha sempre distinto negli anni, la capacità di realizzare ogni progetto su misura e l'attenzione ai dettagli. Ma soprattutto la capacità e il coraggio di aprirci a nuovi mondi e linguaggi come il design e l'arte. Elementi che ci hanno permesso di essere tra i primi tre cantieri al mondo per la produzione di yacht e superyacht (vedi classifica Superyacht Times 2018 e Global Order Book 2018) e il primo come monobrand. I nostri armatori, sparsi in tutto il mondo, continuano a sceglierci perché riconoscono in Sanlorenzo il

cantiere capace di dar forma ai loro desideri con un'impareggiabile attenzione alla qualità e al design. Questo grazie alla voglia di ripensare i codici della progettazione nautica per migliorare la vivibilità e attraverso la voglia di scoprire e contaminare il nostro ambito con nuove prospettive. Da qui l'incontro con il design e con l'arte che ci ha portato lo scorso anno a firmare, unici nel nostro settore, un accordo di global partnership con Art Basel».

Come nasce il progetto Attila, un settore in cui ancora non vi eravate cimentati?

«Il progetto di espanderci verso superyacht in metallo di grandi dimensioni è sempre stata una realtà, motivo per cui abbiamo acquistato di recente l'imponente stabilimento di La Spezia, attuale sede della Sanlorenzo Superyacht, con capannoni tra i più capienti del Mediterraneo. Con più di 25 imbarcazioni oltre i 30 metri consegnate in questi anni e 13 attualmente in costruzione, siamo il primo cantiere al mondo per produzione di superyacht in metallo».

Cosa c'è nel futuro di Sanlorenzo?

Per il futuro prossimo prevediamo l'espansione sia attraverso la crescita interna del core business sia attraverso la crescita esterna con nuove acquisizioni. In particolare è già allo studio il primo modello della linea Open Coupé Sanlorenzo, segmento in cui riteniamo di poter imprimere un forte slancio di rinnovamento. Importanti investimenti con affiancamento di nuove linee sono previsti per il marchio Bluegame, entrato a far parte del gruppo l'anno scorso. L'espansione sarà accelerata da acquisizioni che permetteranno di diversificare ed ampliare l'offerta».

Irene Arquint



LA BARCA DA VIVERE

Il mare come fosse il giardino di casa Relax firmato Citterio, Paszkowski & Co

I grandi studi di architettura puntano sugli open space anche a bordo: i progetti all'avanguardia dei cantieri toscani

Matteo Tuccini

I maestri disegnano i giganti. I maestri sono di stile, gli architetti che con le loro idee riempiono il concetto di made in Italy. I giganti sono yacht e superyacht, quelli che attraversano il mare come top model sulla passerella. E che lasciano senza fiato chi può soltanto guardarli.

La collaborazione tra le cosiddette archistar, termine che indica le firme più prestigiose della progettazione e del design, e i cantieri nautici è cresciuta negli ultimi anni fino a diventare una vera e propria filosofia di lavoro. Niente più ostentazione del lusso, niente più pacchianeria, che come vuole la tradizione non attrae il vero miliardario. Ora si punta sugli spazi aperti, gli open space che arrivano sulle imbarcazioni direttamente dalle nostre case. Anche se con dimensioni decisamente più importanti. Si cerca il rapporto con l'ambiente, il mare, che deve essere sentito come vicino. Evicine tra loro, e in armonia, devono essere anche le persone a bordo, tanto che si parla di barca "sociale".

Come è cresciuto il sodalizio tra le grandi case navali e gli architetti? I cantieri hanno da sempre un loro ufficio stile. «Nel nostro caso – spiegano dal cantiere Codecasa – è formato da quattro persone: l'architetto Paola Spano, i due design di interni Carlo Paladini e Sara Mencacci e Domenico Gozzani per il design esterno. A questo team di professionisti solitamente si affianca un architetto o un interior design che arriva da fuori, scelto dall'armatore o di fiducia del cantiere». Per oltre vent'anni gli yacht Codecasa sono stati firmati dallo studio Della Rolle; nel 2014-15 è iniziata la collaborazione con Tommaso Spadolini e il suo studio, uno



In alto due interni di Sx 76 di Sanlorenzo su progetto di Lissoni, sotto, la camera di "Gazzella" firmata dall'architetto Spadolini e quella di Gio Chi Thé per Codecasa

dei nomi al top del settore. L'architetto Spadolini ha firmato il megayacht Gazzella, ammiraglia della linea vintage del cantiere. Poi è stata la volta di Gio Chi Thé, il Codecasa 43 Full Beam-serie vintage. Il prossimo sarà il Codecasa 56, la cui consegna è prevista nel 2021. Dalla scuola di Spadolini è emerso anni fa un altro grande nome dell'architettura per yacht (e non solo): Luca Dini, che ha seguito tantissimi progetti per marchi di tutto il mondo, tra cui Benetti e Perini Navi. Altro studio molto in auge è HotLab di Milano. Le linee guida delle grandi firme sono improntate al rigore, all'eleganza e alla semplicità. I materiali usati sono sempre

funzionali: molto legno (acero e teak), tessuti di lino e seta. Su questa falsariga si muoveva l'SL 100 new, primo progetto che nel 2009-10 sancì una nuova visione della vita a bordo che il cantiere Sanlorenzo intendeva perseguire. A realizzarlo fu lo studio Dordoni Architetti. In seguito Sanlorenzo si è avvalso di Antonio Citterio e Patricia Viel per realizzare l'SD112, un 34 metri commissionato da un armatore scozzese: è stato l'esordio nella nautica dei due professionisti. Che hanno firmato anche il 460 Explorer. Nel 2017, con il motoryacht di 27 metri SX88, e nel 2018, con SX76, è stato varato il legame tra Sanlorenzo e Piero Lisso-

ni. «L'eleganza senza tempo degli yacht Sanlorenzo, soprattutto il linguaggio semplice che li identifica ha trovato in Piero Lissoni un interprete ideale», ha detto Massimo Perrotti, patron del cantiere. Così Lissoni: «Io continuo ad immaginarmi le barche, anche quelle molto grandi, come se fossero dei loft». Il 29 maggio alla Triennale di Milano sarà presentata la nuova creatura, l'SD96, a cui hanno contribuito lo studio Zuccon international project e la designer Patricia Urquiola. Lo yacht sarà pronto a settembre e verrà lanciato ufficialmente a Cannes. Il contatto tra archistelle e nautica arriva da lontano nel caso di Francesco Paszkow-

ski, milanese di nascita e fiorentino d'adozione. «Con alcuni cantieri la collaborazione dura da molto tempo, per esempio Baglietto dal 1991 – afferma Paszkowski – Con Heesen dal 1996, Sanlorenzo dal 2005, Gruppo Ferretti dal 2014 con la prima imbarcazione di 61 metri. L'attenzione all'evolversi del tempo e alle dinamiche del gusto, la conoscenza del cantiere con le criticità della produzione e l'affiatamento con l'ufficio tecnico dei cantieri sono tutti elementi fondamentali per realizzare i desideri degli armatori, oggi sempre più preparati, e le esigenze dei cantieri». Nel 2019 sono già state varate tra le sue creazioni il Custom Line 106

(Gruppo Ferretti), Vida (solo interni), un 55 metri del cantiere olandese Heesen, un Sanlorenzo 64 metri (solo interni). La prossima settimana verrà varato il 50 metri Tankoa. Previsto sempre per il 2019 un Baglietto 55 metri. «Attualmente – commenta Paszkowski – stiamo lavorando a diversi progetti che scenderanno in acqua nel corso del 2020-21 per il quale abbiamo realizzato solo gli interni». Al Versilia Yachting saranno presenti tre imbarcazioni del cantiere Baglietto progettate dallo studio Francesco Paszkowski Design: Only One, un dislocante di 46 metri, MV 13, e Pachamama, un Baglietto 43 Fast. —



MASSIMO PEROTTI Il presidente del terzo produttore globale di superyacht

«Sanlorenzo sbarca in Borsa per poter crescere ancora»

L'INTERVISTA

Fabio Pozzo

Sanlorenzo Spa, il terzo produttore globale di superyacht, cantiere del made in Italy che nasce nel 1958 ed è rilevato nel 2005 dal torinese Massimo Perotti, l'attuale presidente (ex manager del gruppo Azimut-Benetti), con stabilimenti produttivi ad Ameglia, La Spezia, Massa e Viareggio, si quota in Borsa. Ieri il kick off a Milano, che segna quello che Perotti definisce «il passo della vita».

Presidente, la quotazione? Pensa entro l'anno?

«Non lo escludo».

Pensate di sbarcare sul segmento Star di Borsa Italiana?

«Lo stiamo valutando».

Quale sarà la quota di capitale che andrà sul mercato?

«Pensiamo di collocare il 35%. Il 5% è in mano ai manager, il restante 60% a Happy Life, la holding che ho costituito con i miei figli, Cecilia e Cesare, rispettivamente di 25 e 22 anni. Il controllo, insomma, resta nostro».

«Sul mercato il 35% del capitale. Il 5% ai manager, il restante 60% mio e dei miei figli»

Con che conti si presenta alla Borsa?

«Ho chiuso l'esercizio 2018 con 383 milioni di euro di fatturato, contro i 300 del 2017, un ebitda di 37 milioni e un utile lordo di 18 milioni. L'esposizione finanziaria negativa è di -20 milioni. Ho inoltre un portafoglio ordini di 505 milioni, con solo il 6% rappresentato da barche in stock presso i concessionari».

Chi sono gli advisor?

«Lazard con Carlo Salvatore e Alantra con Lorenzo Astolfi. Amici che già quindici anni fa mi furono vicini nella mia fuoriuscita da Azimut e nell'acquisto dei Sanlorenzo».

E le banche che l'accompagnano?

«Unicredit e Intesa, che mi hanno sempre seguito, e Merrill Lynch con Antonino Mattarella».

I suoi consulenti legali?

«Gli studi Musumeci-Altara-Desana di Torino e White & Case di Londra».

Perché si quota? E perché ora?

«Se mi guardo indietro, vedo dal 2005 ad oggi un ciclo che si è chiuso. Quando ho rilevato il cantiere avevo trovato 75 dipendenti, 42 milioni di fatturato e un mercato mediterraneo. Oggi conto di chiudere il fatturato 2019 a 460 milioni, ho 450 dipendenti diretti più circa 1200 con l'indotto e un mercato globale. Allora Sanlorenzo varava 5-6 barche l'anno, og-

gi sono 55, comunque un numero contenuto perché l'esclusività e l'unicità sono condizioni del lusso...»

Quindi?

«E quindi adesso si apre un nuovo ciclo che deve portare Sanlorenzo a crescere ancora nel futuro. L'ho preparato sotto il profilo finanziario acquistando a fine 2017 le quote del socio di minoranza Fondo Italiano di Investimento e lo scorso dicembre riacquisendo quelle che avevo ceduto ai cinesi di Sundiro Holding. All'inizio di quest'anno mi sono rafforzato come management, nominando Ferruccio Rossi ceo di Sanlorenzo e as-

sumendo Carla Demaria (torinese, il presidente uscente di Ucina-Confindustria nautica, già top manager Bénétiau), cui ho affidato lo sviluppo del marchio Bluegame e le nuove acquisizioni. Il passaggio in Borsa, insomma, si rende necessario per ottenere le risorse finanziarie che consentiranno a Sanlorenzo di navigare il nuovo ciclo. Ma non solo...».

Non solo?

«La quotazione è anche un modo per spersonalizzare l'azienda dal mio nome. Non me ne vado, sia chiaro, ma la quotazione consente al cantiere di diventare più auto-

mo, con l'aiuto del management: e questa per me è un'ulteriore fonte di crescita di un'impresa. A tal riguardo, l'ipo è anche un'opportunità per attirare e mantenere in casa i migliori manager, che possono contare sulle stock option».

Lei ha due figli. Pensa anche a loro?

«Se vorranno entrare in azienda ne sarò felice. Diversamente, con la quotazione potranno anche essere solo azionisti».

E lei?

«Ho 58 anni, conto di lavorare ancora».

© BY NICHINO ALICINI DOTTORI RISERVATI



MASSIMO PEROTTI
PRESIDENTE SANLORENZO

«Dal 2005 a oggi ho decuplicato il fatturato, ora con l'ipo compio il passo della vita»

«I miei figli potranno entrare in azienda o decidere di restare soltanto azionisti. Io? Lavorerò ancora»



MASSIMO PEROTTI Presidente e azionista del terzo produttore mondiale di superyacht

“Sanlorenzo sbarca in Borsa per poter crescere ancora”

INTERVISTA

FABIO POZZO
GENOVA

Sanlorenzo Spa, il terzo produttore mondiale di superyacht, cantiere del made in Italy che nasce nel 1958 ed è rilevato nel 2005 dal torinese Massimo Perotti, l'attuale presidente (ex manager Azimut), con stabilimenti produttivi ad Ameglia, La Spezia, Massa e Viareggio, si quota in Borsa. Ieri il kick off a Milano, che segna quello che Perotti definisce «il passo della vita».

Presidente, la quotazione? Pensa entro l'anno?

«Non lo escludo».

Pensate di sbarcare sul segmento Star di Borsa italiana?

«Lo stiamo valutando».

Quale sarà la quota di capitale che andrà sul mercato?

«Pensiamo di collocare il 35%. Il 5% è in mano ai manager, il restante 60% a Happy Life, la holding che ho costituito con i miei figli, Cecilia e Cesare, rispettivamente di 25 e 22 anni. Il controllo, insomma, resta nostro».

Con che conti si presenta alla Borsa?

«Ho chiuso l'esercizio 2018 con 383 milioni di euro di fatturato, contro i 300 del 2017, un ebitda di 37 milioni e un utile lordo di 18 milioni. L'esposizione finanziaria ne-

gativa è di -20 milioni. Ho inoltre un portafoglio ordini di 505 milioni, con solo il 6% rappresentato da barche in stock presso i concessionari».

Chi sono gli advisor?

«Lazard con Carlo Salvatori e Alantra con Lorenzo Astolfi. Amici che già quindici anni fa mi furono vicini nella mia fuoriuscita da Azimut e nell'acquisto dei Sanlorenzo».

E le banche che l'accompagnano?

«Unicredit e Intesa, che mi hanno sempre seguito, e Merrill Lynch con Antonino Mattarella».

I suoi consulenti legali?

«Gli studi Musumeci-Altaredesana di Torino e White & Case di Londra».

Perché si quota? E perché ora?

«Se mi guardo indietro, vedo dal 2005 a oggi un ciclo che si è chiuso. Quando ho rilevato il cantiere avevo trovato 75 dipendenti, 42 milioni di fatturato e un mercato mediterraneo. Oggi conto di chiudere il fatturato 2019 a 460 milioni, ho 450 dipendenti diretti, più 1.200 con l'indotto, e un mercato globale. Allora Sanlorenzo varava 5-6 barche l'anno, oggi sono 55. Un numero comunque contenuto, perché esclusività e unicità sono condizioni del lusso».

Quindi?

«Quindi adesso si apre un nuovo ciclo che deve portare Sanlorenzo a crescere ancora



Il Sanlorenzo 500 Explorer, 47 metri di lunghezza



MASSIMO PEROTTI
PRESIDENTE
SANLORENZO SPA



Dal 2005 ad oggi ho decuplicato il fatturato, ora con l'Ipo compio il passo della vita

nel futuro. L'ho preparato sotto il profilo finanziario acquisendo a fine 2017 le quote del socio di minoranza Fondo Italiano di Investimento e lo scorso dicembre riacquistando quelle che avevo ceduto ai cinesi di Sundiro Holding. All'inizio di quest'anno mi sono rafforzato come management, nominando Ferruccio Rossi ceo di Sanlorenzo e assumendo Carla Demaria (torinese, presidente

uscente di Ucina-Confindustria nautica, già top manager Bénéteau), cui ho affidato lo sviluppo del marchio Bluegame e le nuove acquisizioni. Il passaggio in Borsa, insomma, si rende necessario per ottenere le risorse finanziarie che consentiranno a Sanlorenzo di navigare il nuovo ciclo. Ma non solo...».

Non solo?

«La quotazione è anche un modo per spersonalizzare l'azienda dal mio nome. Non me ne vado, sia chiaro, ma la quotazione consente al cantiere di diventare più autonomo, con l'aiuto del management: e questa per me è un'ulteriore fonte di crescita di un'impresa. A tal riguardo, l'Ipo è anche un'opportunità per attirare e mantenere in casa i migliori manager, che possono contare sulle stock option».

Lei ha due figli. Pensa anche a loro?

«Se vorranno entrare in azienda ne sarò felice. Diversamente, con la quotazione potranno anche essere solo azionisti».

E lei?

«Ho 58 anni, conto di lavorare ancora». —

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



Azienda della cantieristica assume

Posizioni a tempo indeterminato e tirocini in Sanlorenzo

SANLORENZO punta all'espansione e cerca personale. Il leader mondiale della cantieristica nautica con sede ad Ameglia è alla ricerca di figure professionali. Un pianificatore a tempo indeterminato che dovrà collaborare nella gestione e nel coordinamento di tutte le attività (tra i requisiti anche la laurea in Ingegneria gestionale o discipline economiche); un Capo Barca che si occuperà del coordinamento dell'area di produzione (contratto a tempo

indeterminato, è richiesta la laurea e/o diploma tecnico); uno specialista applicativo Ict a tempo indeterminato (laurea ad indirizzo informatico); un buyer per le attività di approvvigionamento legate alla gestione degli appalti (contratto a tempo indeterminato laurea in ingegneria gestionale o discipline economiche). Si cerca anche un responsabile magazzino e logistica senior (tra i requisiti anche la laurea indirizzo tecnico o ingegneristico), un project engineer, un project manager, da assumere con contratti a

tempo indeterminato, e un autista. C'è poi la possibilità di uno stage per laureandi in ingegneria ed economia; il tirocinio curriculare retribuito, che potrà essere svolto nelle sedi di Ameglia, Massa o Viareggio, è aperto a iscritti al corso di laurea in ingegneria gestionale o discipline economiche che prevedono di laurearsi tra luglio e dicembre 2019. Per le candidature, modulo su www.sanlorenzoyacht.com/it/opportunita-di-lavoro/lavora-con-noi-1.asp.



CARLA DEMARIA La presidente di Ucina partecipa all'inaugurazione del Versilia Yachting Rendez-vous. Prove di dialogo con gli ex ribelli

«La nautica adesso può ritrovare l'unità»



La cerimonia di inaugurazione del Versilia Yachting Rendez-vous. Nella foto, da sinistra: Vincenzo Poerio (presidente Distretto per la Nautica e Portualità Toscana), Katia Balducci (ceo Overmarine), il presidente di Ucina Carla Demaria, il presidente di Nautica Italiana Lamberto Tacoli, l'ad di Fiera Milano Fabrizio Curci, il contrammiraglio Giuseppe Tarzia, il viceministro delle Infrastrutture e Trasporti Edoardo Rixi

L'INTERVISTA

Fabio Pozzo / VIAREGGIO

Un segnale di distensione che non è passato inosservato. Carla Demaria, la presidente di Ucina, ha preso parte alla cerimonia di inaugurazione del Versilia Yachting Rendez-vous, la rassegna dedicata agli yacht dell'alto di gamma organizzata da Fiera Milano con Nautica Italiana, l'associazione che in passato si sareb-

«Ho ricevuto mandato per la riunificazione. Cambiare il nome? Non è un problema»

be definita dei "ribelli" fuoriusciti da Ucina. Ma oggi, forse, sono maturati i tempi per cambiare terminologia.

Presidente Demaria, qual è il significato della sua presenza a Viareggio?

«Ho ricevuto l'invito di partecipare all'inaugurazione della rassegna dall'amministratore delegato di Fiera Milano Fabrizio Curci e dal presidente di Nautica Italiana Lamberto Tacoli e ho deciso di accoglierlo per dare un segnale positivo».

Per intraprendere la strada verso la riunificazione delle due associazioni?

«Sì. Non sarà un percorso facile, ma dobbiamo provarci».

Il momento è propizio?

«Ritengo di sì. Intanto, perché il mercato è nettamente migliorato rispetto a quattro anni fa, quando ci fu lo strap-

po. Questo aiuta, perché quando si è in piena emergenza bisogna pensare alle priorità della propria azienda e non c'è la serenità necessaria per affrontare con il giusto mood i problemi associativi».

Parla per quanto riguarda Ucina?

«Penso che valga per tutti. E naturalmente anche per Ucina. In questi anni abbiamo conseguito successi importanti per tutto il settore, ci siamo rafforzati e siamo diventati forti abbastanza per affrontare questo obiettivo. Il mercato poi e la ritrovata salute del comparto aiutano, così come poter contare su un Salone nautico di Genova che ha smesso di non farci più dormire la notte».

Buone notizie per il Nautico?

«Molto buone. Ma non si tratta solo di numeri, anche di rinnovate energie e di un cambiamento di pelle. A breve ci sarà la presentazione e ne parleremo nel dettaglio».

Torniamo all'obiettivo riunificazione. Vi state parlando con Nautica Italiana?

«Ci sono stati già diversi incontri con Tacoli, sia in sede informale sia in Confindustria».

L'eventuale riunificazione avverrebbe sotto l'ombrello di Confindustria?

«Sì, su questo non ci sono dubbi».

Parliamo di un'unica associazione?

«Confindustria non prevede più associazioni a rappresentare lo stesso perimetro».

La questione del nome. Massimo Perotti, past president di Ucina, in una intervista, ha detto che ci sarebbe la vostra disponibilità a rinunciare a quello at-

tuale.

«Ho ricevuto dal consiglio di Ucina, all'unanimità, un ampio mandato per negoziare il percorso per la riunificazione. Alla mia domanda diretta, siete disposti a rinunciare al nome Ucina, mi è stato risposto di sì, che non sarebbe stato un problema».

Ucina si appresta a rinnovare la sua presidenza. Lei non può essere rieletta, è la regola di Confindustria. Anche questo passaggio guarda verso la riunificazione?

«Sì. Ci siamo detti che il nuovo presidente dovrà favorire questo obiettivo. E io spero che ci saranno tutte le condizioni perché ci riesca».

Presidente, si guardi indietro. I suoi 4 anni di guida di Ucina sono stati anni di battaglia. Lei è stata definita un falco più che una colomba.

«Se è per questo Lamberto Tacoli mi ha detto che sono stata una Giovanna D'Arco. Credo di essere stata il presidente giusto per il momento che abbiamo vissuto. Ho dovuto difendere l'associazione con i toni e la resistenza necessari. Abbiamo vissuto momenti, di mercato e di via associativa davvero difficili. Spero, oggi, che di quei toni e di quella resistenza non ci sia più bisogno».

Non c'era spazio per il dialogo prima?

«No, c'era spazio soltanto per difenderci. Francamente, ho sperato che durasse meno questo periodo. Ma penso anche che se abbiamo centrato diversi successi, questo è anche frutto delle criticità che abbiamo affrontato e superato». —

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



Viareggio, le meraviglie della nautica

Lusso e alta tecnologia al salone versiliese del settore dove passato e futuro s'incrociano

Beppe Nelli

VIAREGGIO (Lucca)

LA DARSENA, quel «di là dal molo» celebrato dallo scrittore Mario Tobino, torna ad essere fino a domenica l'ombelico del mondo dorato che si muove sui mega yacht per i quali Viareggio detiene record planetari. Ieri s'è aperto il salone nautico Versilia Yachting Rendez-Vous dedicato all'eccellenza delle costruzioni da diporto, e i numeri del comparto su tutta la costa toscana sono straordinari: 4 mila imprese, 2 miliardi di fatturato, un indotto finanziario del solo salone di 8 milioni di euro. Il Rendez-Vous è un appuntamento mol-

QUALITÀ E INNOVAZIONE

Droni marini, cantieri di altissima gamma, 170 espositori, fino a domenica

to più specialistico di altri saloni nautici. La flotta mondiale di imbarcazioni più lunghe di 50 metri conta circa 400 unità, e di queste il 25% è stato costruito a Viareggio, che da sempre è sinonimo di lusso, qualità, nuove tecnologie. Al salone sono presenti oltre 60 imbarcazioni, 170 espositori di tutti i settori della filiera, e cantieri di altissima gamma come Baglietto, Codecasa, Fincantieri, Azimut-Benetti, Ferretti, Sanlorenzo. E Perini Navi che detiene brevetti esclusivi per i grandi velieri, e staprogettando un nuovo avveniristico Maltese Falcon (nave rivoluzionaria di 20 anni fa) di ben 102 metri.

SIMBOLO dell'innovazione tecnologica è il drone marino «Sand», studiato per missioni di soccorso o di disinquinamento in condizioni particolarmente pericolose. È frutto della collaborazione tra tre aziende: Effebi, Meccano Engineering e Ids. Da anni il Distretto nautico e Navigo, partner del salone,



sostengono la ricerca delle aziende. Così il visitatore troverà futuribili sistemi elettronici di navigazione, motori ecosostenibili, scafi sempre più stabili. Ma anche barche storiche, e glamour: come il 48 metri «Morning Glory» appartenuto a Rupert Murdoch e Silvio Berlusconi. O l'attuale Libertas di Andrea Bocelli, con una cabina in-

sonorizzata per cantare, suonare il piano e registrare. Da ricordare anche numerosi convegni, come quello di Cna nautica in programma domani, e spettacoli a Pietrasanta, Forte dei Marmi, e ovviamente in città con la Notte Blu in passeggiata domani notte. Il taglio del nastro è avvenuto per mano del viceministro Edoardo Rixi, al-

DISTRETTO
Il settore della nautica toscano conta 4mila imprese, vale 2 miliardi di fatturato. A Viareggio viene costruito il 25% della flotta mondiale di imbarcazioni di oltre 50 metri

la presenza delle autorità e degli organizzatori tra cui Fiera Milano. E oggi alle 16,30 è prevista la visita del ministro alle infrastrutture Danilo Toninelli. Rixi ha auspicato nuove sinergie tra pubblico e privato per lo sviluppo del comparto.

LA RISPOSTA sembra essere arrivata da Lamberto Tacoli di nautica Italiana, e Carla De Maria di Ucina: è in vista una ripresa della collaborazione tra Genova e Viareggio, dopo il divorzio che avvenne ad opera dei costruttori di mega yacht? La speranza aleggia sul porto, dettata dal business: dopo la crisi iniziata nel 2011, gli ultimi dati vedono un fatturato globale della nautica italiana di 3,4 miliardi di euro, rispetto ai 2,4 del 2012. Nel quinquennio 2013-17 l'Italia è stata prima al mondo per consegna di yacht oltre i 30 metri: 288 unità contro le 98 dell'Olanda e le 64 del Regno Unito. Il primato della Toscana e di Viareggio, che da sola ha una filiera di 1.400 aziende, risulta più che evidente.



Perotti (Sanlorenzo) «Presentiamo le novità in Italia, non a Cannes»

Appello al Versilia Yachting Rendez-vous di Viareggio da parte Massimo Perotti (presidente Sanlorenzo, past president Ucina) con a fianco Lamberto Tacoli (leader di Nautica Italiana): i costruttori italiani facciano «come i produttori di mobili, che disertarono la principale fiera di settore a Colonia per la Settimana di Milano: l'evento tedesco è morto. Facciamo le barche più belle al mondo: se portiamo le novità ad esempio al Salone di Genova anziché Cannes, tutti verranno qui». La rivoluzione partirebbe (Tacoli ha parlato di impegno comune) dalla ritrovata unità associativa. Viareggio intanto ha visto il ritorno di Norberto Ferretti, con una gamma di lobster boat, a 6 anni dalla cessione del suo gruppo.

F.P.



IL SALONE GENOVESE

Nautico, aumentano le presenze dall'estero

GENOVA

La prima fase di iscrizioni al Salone Nautico numero 59, in programma a Genova dal 19 al 24 settembre, si è chiusa con numeri in crescita. Aumenta infatti la richiesta di maggior spazio espositivo e più del 92% dei 951 espositori che hanno partecipato l'anno scorso, hanno già confermato la presenza. Rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso le prenotazioni crescono del 26% e aumentano le richieste dall'estero, annuncia Ucina, la confindustria nautica. «Tra i primi cantieri che hanno confermato la propria partecipazione alla 59ª edizione del Salone Nautico: Amer Yachts, Azimut Yachts, Beneteau, Galeon, Green Line, Jeanneau, Monte Carlo Yachts, Pardo Yachts, Princess, Sanlorenzo, Solaris Yachts, Sunseeker e Vismara. Per i motori fuoribordo Brp, Honda, Selva Marine, Suzuki, Yamaha» spiega l'associazione. Ucina ha anche deciso di confermare «per il secondo anno consecutivo, la formula vincente di unico contenitore di quattro aree distinte - spiega l'associazione - Un Salone multispecialista, con servizi dedicati e sviluppati su quattro settori: yacht e superyacht, mondo della vela, mondo delle motorizzazioni fuoribordo e imbarcazioni pneumatiche, accessori e componentistica per offrire ad ogni segmento e clientela un servizio sempre più vicino alle specifiche esigenze». Verrà utilizzata la totalità dello spazio disponibile (115mila metri quadri di spazio in acqua e 110mila a terra) «con nuove soluzioni tecniche individuate per far fronte all'aumento delle richieste, dall'estensione dei pontili, all'ottimizzazione di alcune aree all'aperto». —

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



La nautica

Salone, il 92% ha già confermato

Nella prima fase di prenotazioni è arrivato il sì di quasi tutti gli espositori presenti all'edizione del 2018. Si annuncia una crescita sensibile per l'appuntamento in Fiera, soprattutto per la componente straniera

È quasi bastata la sola prima fase di iscrizioni per raggiungere già i numeri del 2018. Ed è quindi chiaro che l'edizione 2019 del Salone Nautico di Genova supererà quella precedente, confermando (se ancora ce ne fosse bisogno) la centralità della Lanterna nel mercato del Mediterraneo, uno dei comparti-chiave della sfida globale di questo settore.

A fine aprile, annuncia Ucina che organizza la kermesse in Fiera attraverso la controllata "I Saloni Nautici", già il 92 per cento dei 951 espositori dell'edizione 2018 non solo ha confermato la propria presenza, ma ha pure definito spazi, gamma in esposizione, prodotti e novità.

Un segnale positivo non solo per chi organizza e per il Salone, ma anche per la città che nel tempo ha creato una rete di manifestazioni ed eventi legati al Salone in grado di garantire significativi ritorni economici. È soprattutto l'estero, in questa fase, a mostrarsi più vivace, con richieste in aumento del 26 per cento di prenotazioni, alla stessa data del 2018. Molti i nomi che hanno già confermato la loro partecipazione all'edizione numero 59 Salone, in programma dal 19 al 24 settembre: Amer Yachts, Azimut Yachts, Beneteau, Galeon, Green Line, Jeanneau, Monte Carlo Yachts, Pardo Yachts, Princess, Sanlorenzo, Solaris Yachts, Sunseeker e Vismara. Per i motori fuoribordo, invece, si saranno Brp, Honda, Selva Marine, Suzuki, Yamaha.



Il Salone Un'immagine dell'edizione 2018



Presidente
Carla Demaria
Al timone di Ucina Confindustria Nautica, è in scadenza di mandato

Confermata, per il secondo anno consecutivo, anche la formula, con un layout che prevede un unico contenitore suddiviso in quattro aree distinte. Sarà in sostanza un salone "multispecialista", come aveva già spiegato nelle scorse settimane la presidente Carla Demaria, con servizi dedicati appunto su quattro segmenti: yacht e superyacht, vela, motorizzazioni fuoribordo e imbarcazioni pneumatiche, accessori e componentistica

Tutti gli spazi disponibili verranno quindi occupati: 115mila metri quadrati di spazio in acqua e 110mila a terra. L'aumento degli espositori e degli spazi richiesti

per esporre i propri modelli porterà però a nuove soluzioni tecniche individuate per far fronte all'aumento delle richieste, dall'estensione dei pontili, all'ottimizzazione di alcune aree all'aperto.

Sul fronte internazionale, intanto, è già partita a marzo la campagna di comunicazione estera del Salone Nautico inserita nel Piano Straordinario di Promozione del Made in Italy varato dal ministero dello Sviluppo Economico e reso operativo da Ice Agenzia.

«Le attività – spiega una nota dell'Ucina – prevedono una massiccia presenza sulle più importanti riviste estere di settore e un progetto di incoming di 150 tra giornalisti e operatori esteri, che saranno invitati alla 59esima edizione del Salone Nautico».

Il programma di promozione internazionale del Salone di Genova si sviluppa peraltro nel corso di tutto l'anno, con la partecipazione ai principali saloni nautici del mondo. Per il 2019, il piano di presenze internazionali ha già visto la partecipazione di Ucina e del Salone Nautico al Boot di Düsseldorf (19-27 gennaio), al Salone Nautico Internazionale di Dubai (26 febbraio – 2 marzo) e al Singapore Yacht Show (11-14 aprile). Proseguirà, poi, con l'ibex Show a Tampa (Usa, 6-8 settembre), il Fort Lauderdale Boat Show (Florida – Usa, 30 ottobre – 3 novembre) e il Mets Trade ad Amsterdam (19 – 21 novembre).

— (mas.m.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA TAVOLA ROTONDA DI NAUTICA ITALIANA

Comunicare l'eccellenza, imprenditori a confronto

E Massimo Perotti spara a zero sulle divisioni della nautica sognando il più grande salone del mondo

Antonio Risolo
da Viareggio

«Comunicare l'eccellenza Italiana tra artigianalità e innovazione». La tavola rotonda organizzata da Nautica Italiana a margine della terza edizione del Versilia Yachting Rendez-vous di Viareggio non ha deluso le aspettative della folta platea. All'evento, moderato da Nicola Porro, vice direttore de *il Giornale* e conduttore di Quarta Repubblica su *Rete4*, hanno partecipato i relatori Renzo Cottarella (Antinori), Brunello Cucinelli, Stefano Domenicali (Lamborghini), Elisabetta Franchi, Massimo Perotti (Sanlorenzo), Lamberto Tacoli (Perini Navi) e presidente di Nautica Italiana) e Isabella Traglia (Vhernier).

Tra gli ospiti il ct mondiale Marcello Lippi, viareggino doc e gran-

ESPERIENZE

Aziende e imprenditori in primo piano.

Da sinistra: Nicola Porro, Renzo Cottarella, Brunello Cucinelli, Stefano Domenicali, Elisabetta Franchi, Massimo Perotti, Lamberto Tacoli e Isabella Traglia (Photo by Gentedimare 2.0)

de appassionato di barche.

Per cominciare, i numeri di Deloitte-NauticalItaliana con il «Boating Market Monitor». Secondo il report, nel 2018 il mercato globale della nautica vale 22 miliardi di euro (+7% sul 2017). Per il 90% si tratta di barche a motore. Il Nordamerica detiene una quota del 45%, ma una fetta importante spetta all'Europa con il 21%. Sono 160 i superyacht consegnati nel 2018 (+19% sul 2017), 80 quelli nel segmento 30-40 metri. L'Italia si conferma leader mondiale nei grandi yacht, con il 46% degli ordini. A livello globale cresce del 12% la nautica di lusso che registra un valore di 8,5 miliardi.

Tornando alla tavola rotonda, i relatori hanno parlato delle rispettive esperienze aziendali con un intermezzo, per dire, molto vivace. Protagonista il Cavalier Massi-

mo Perotti, patron di Sanlorenzo, che non usa mezzi termini riferendosi alle divisioni ancora in atto: «La nautica comunica la sua eccellenza attraverso due associazioni e due saloni. Se il settore scegliesse di organizzare in Italia il più importante salone del mondo - Genova? Venezia? Viareggio? Vedremo... - credo che gli utenti verrebbero da noi e non andrebbero a Cannes. Dobbiamo fare come il Salone del Mobile di Milano... Prima loro andavano a Colonia. Poi hanno capito che Milano è la capitale mondiale del design. Da quel momento hanno costru-

L'INDAGINE DELOITTE

La nautica globale vale 22 miliardi. Italia leader nei superyacht con il 46%.

to uno straordinario contenitore capace di 500mila visitatori. E la fiera di Colonia è morta...».

Morale della favola: i costruttori italiani dovrebbero avere il coraggio di disertare Cannes per un anno e rimanere in Italia per vedere l'effetto che fa...

Non si aspettava un assist migliore Lamberto Tacoli, presidente di Nautica Italiana e numero uno di Perini Navi: «Siamo i migliori al mondo - ha detto - siamo i primi costruttori globali in tutte le classifiche possibili e immaginabili, abbiamo enormi capacità imprenditoriali ma non siamo capaci di stare insieme, non sappiamo fare sistema».

Finché la barca va... lasciamola andare. Cambiando rotta però.

L'inatteso affondo di Massimo Perotti arriva in piena campagna elettorale per l'elezione del successore di Carla Demaria al vertice di Ucin Confindustria Nautica. In questi giorni si parla di un traghettatore, gradito ai soci delle due associazioni, che dovrebbe preparare il terreno per una riunificazione ormai inderogabile.

La tavola rotonda, è stata sviluppata per consentire a stakeholder, imprenditori ed eccellenze italiane, operanti anche al di fuori del contesto nautico, di testimoniare come passato e presente siano legati insieme, in perfetta armonia, anche sotto la lente della comunicazione esterna.



È made in Italy il top mondiale di **superyacht** e barche di lusso

di **Raoul de Forcade**

La nautica da diporto è uno dei settori di punta del made in Italy. La centralità dell'industria tricolore in questo comparto è dimostrata, se ve ne fosse bisogno, anche nel 2019 dal *Global Order Book*, classifica dei cantieri elaborata annualmente da *Boat International*, la guida ai superyacht e alle barche di lusso che viene considerata un faro nel settore. Nel 2019, dunque, come già accaduto negli anni precedenti, l'industria italiana risulta al top mondiale per ordini di barche oltre i 24 metri, con 379 yacht in costruzione su un totale di 830 a livello globale. La quota italiana rappresenta il 45,7% degli ordini nel mondo. I primi tre cantieri della classifica *Global Order*

Book, peraltro, sono italiani e rappresentano, da soli, oltre il 20% degli ordini globali: si tratta di Azimut-Benetti, Ferretti e Sanlorenzo.

La capacità di mantenere un livello di qualità produttiva molto alto ha consentito alla nautica italiana di restare ai vertici mondiali anche durante gli anni della crisi globale, quando il mercato interno del comparto è crollato. Un periodo lungo e difficile che oggi, dopo cinque anni di ricrescita costante del fatturato, sembra finalmente rientrato.

L'ora più buia

Il momento più complesso per la nautica tricolore si è consumato dopo diversi anni di crescita, durante i quali i cantieri

LA NAUTICA 06

L'ECONOMIA INTORNO A NOI MARE

Un mercato in crescita

Ripartizione 2016-2017 e proiezione 2018 del fatturato. Valori in miliardi di euro



Fonte: La nautica in cifre - Monitor

hanno vissuto quasi un'età dell'oro. Dal 2000 al 2007, infatti, i ricavi complessivi del settore non hanno smesso di salire, passando dai 2,43 miliardi di euro, registrati a inizio millennio, per arrivare, testimoniano i dati di Ucina Confindustria nautica, fino ai 6,2 miliardi del 2007, massimo picco raggiunto, che sembrava preludere a un periodo di florida stabilità, di cui si è avuta ancora traccia nel 2008, con 6,18 miliardi di fatturato raggiunti. Proprio quell'anno però, a settembre, arrivò il fallimento di Lehman Brothers e il mondo cambia. La nautica si accorge immediatamente che il vento sta mutando. A Genova, tra il 4 e il 12 ottobre 2008 si tiene la 48ª edizione del Salone Nautico Internazionale. Si tratta di un allestimento in grande stile, probabilmente il più ampio, in termini di spazi e barche presenti, che sia mai svolto. Il giorno dell'inaugurazione tutto è pronto. Gli stand sono allestiti, gli espositori, con barche in mare e in ter-

ra, si preparano al consueto assalto di migliaia di visitatori, come era accaduto nelle edizioni precedenti. Arriva anche l'allora ministro delle Attività produttive, il ligure Claudio Scajola, che annuncia un programma straordinario di interventi a favore della portualità turistica. Ma al di là dell'evento inaugurale, nei giorni successivi succede qualcosa: al Salone mancano i visitatori, italiani e internazionali, quelli pronti ad aprire metaforicamente il portafoglio e a comprare uno yacht, che erano ormai una presenza costante alla kermesse. Il fallimento di Lehman e la crisi dei mutui subprime hanno iniziato a mutare la realtà. E i grandi clienti, capaci di decidere in pochi minuti l'acquisto di una barca da decine di milioni, sono improvvisamente spariti.

Nel 2009 il fatturato della nautica italiana ha già perso oltre due miliardi. E la discesa è destinata a durare ancora a lungo. Anche perché uno sciagurato

provvedimento del Governo guidato da Mario Monti, arrivato a palazzo Chigi per sanare col rigore la crisi italiana, ha rischiato di dare il colpo di grazia alla nautica tricolore.

La tassa sugli yacht

Nel 2011 quell'Esecutivo ha introdotto, improvvidamente annunciandola ancor prima di vararla, la tassa di stazionamento (poi divenuta di possesso) per le barche. Una decisione che ha provocato l'immediata fuga dai porti turistici italiani di migliaia di barche, "rifugiatesi" in vicini approdi stranieri. Grazie a questo provvedimento, che si è aggiunto alla crisi in atto, il giro di affari delle marine italiane si è ridotto drasticamente del 35%, per iniziare a riprendersi, molto lentamente, solo a partire dal 2006. E a tutt'oggi si attesta, secondo Assomarinas (associazione che raggruppa i porti turistici), su un 20% in meno rispetto al periodo pre-crisi.

Accompagnato, dunque, da fattori esogeni quali la crisi globale e italiana nonché norme sbagliate sul settore, ma anche da cause endogene, come il proliferare eccessivo di cantieri e marine durante gli anni del boom, il fatturato della nautica nel 2013 è arrivato al punto più basso: 2,43 miliardi, con più di quattro miliardi persi nell'arco di sei anni e decine di aziende sull'orlo del fallimento (per molte, poi, puntualmente arrivato).

La corsa all'export

I cantieri, almeno quelli più solidi e ben gestiti, hanno però reagito a crisi e norme punitive, prendendo atto delle difficoltà del mercato italiano, facendo leva



Fuoriclasse. Dall'alto in basso: il giga yacht Benetti FB275 da 108 metri; il Sanlorenzo SX88 lungo 27 metri; il Riva 90 Argo (28 metri) del gruppo Ferretti



L'ECONOMIA INTORNO A NOI MARE

sul valore del made in Italy ed esportando in quei Paesi che hanno reagito prima e meglio del nostro al default mondiale; ma anche cercando nuovi mercati.

Una mossa che si è dimostrata vincente e che è fotografata nei dati dell'aumento dell'export: nel 2010 la produzione nazionale di nuove unità da diporto aveva come sbocco, per il 33%, il mercato italiano e per il 67% quello estero. Nel 2013 il fatturato estero era arrivato al 93% e quello interno era sceso al 7%. Poi, fortunatamente, sia pure con lentezza, gli italiani hanno ricominciato a comprare barche e la produzione per il mercato nazionale ha cominciato a risalire: nel 2017 si è attestata al 13%, a fronte di un'esportazione all'87%.

Il periodo della crisi, come è logico, non ha mancato di lasciare strascichi sul settore. Tra questi l'uscita di alcuni grandi cantieri da Ucina. Cantieri che hanno dato vita all'associazione Nautica Italiana.

La nautica oggi

Per avere un quadro indicativo del settore oggi, sono essenziali i dati raccolti da Ucina nel report annuale *La nautica in cifre*, stilato col supporto di Fondazione Edison. Il fatturato globale del settore, si legge nell'edizione 2018, è passato dai 3,44 miliardi del 2016 ai 3,88 miliardi del 2017, facendo registrare un aumento del 12,8% rispetto all'anno precedente e rafforzando il trend positivo dell'ultimo quinquennio (+55%). Gran parte del fatturato complessivo, come si è visto più su, è stato realizzato grazie alla produzione nazionale, che ha raggiunto il valore di 3,23 miliardi di euro, coprendo una quota pari all'83,3% (mentre la vendita di

prodotti di importazione è stata di 646 milioni di euro circa). Ma il preconsuntivo del 2018 indica un ulteriore miglioramento, che emerge dal questionario statistico sull'andamento del fatturato della nautica raccolto da Ucina in base alle revisioni di chiusura dei bilanci dell'anno scorso. Il campione considerato prevede un valore pari a +9,5% per il fatturato globale dell'industria italiana della nautica (con una forchetta variabile da +7,7% a +11,3%). Se questi dati troveranno conferma a consuntivo, il fatturato globale del comparto raggiungerà il valore di circa 4,25 miliardi (con una forchetta compresa fra 4,18 e 4,32 miliardi).

Questo porterebbe la nautica a raggiungere il goal di cinque anni consecutivi di crescita, con un incremento di fatturato del 75% rispetto ai valori minimi toccati nel 2013. Per quanto attiene ai singoli settori merceologici, le stime sul 2018 prefigurano una crescita pari al 10,4% per la costruzione di nuove unità da diporto e del 7,8% per il macro settore degli equipaggiamenti (accessori nautici e motori marini). Analizzando la proiezione dei dati aggregati per il 2018, si può stimare che la cantieristica fatturi circa 2,74 miliardi, a fronte di 1,51 miliardi di euro per gli equipaggiamenti.

L'occupazione

In linea con la ripartenza del settore, anche l'occupazione ha ricominciato a crescere. Gli addetti del comparto nautico, nel 2017 sono saliti a 19.600 (dipendenti più addetti equivalenti) dai 18.480 del 2016 (+6,1%). Circa metà degli addetti del settore è impiegato nel comparto della costruzione di nuove unità, che occupa

9.860 addetti; altri 6.090 addetti sono impiegati nel settore degli accessori; 2.960 in quello del refitting, riparazione e rimessaggio; 690 in quello dei motori.

I posti barca

Sul versante della ricettività, in Italia, lo rileva *La Nautica in cifre*, traendo i dati dalle *Pagine Azzurre 2018*, si contano 160.690 posti barca (2017), distribuiti tra 459 porti polifunzionali (prevalentemente a gestione pubblica con destinazioni varie e una porzione utilizzata per la nautica da diporto), 236 punti di ormeggio (strutture di carattere stagionale con banchine rimovibili durante l'inverno) e 86 porti turistici (marine interamente dedicate al diportismo). La regione con il più alto numero di posti barca è la Liguria (23.254), seguita da Sardegna, Toscana, Sicilia e Friuli Venezia Giulia, che superano tutte i 15 mila posti barca. La concentrazione minore si registra in Basilicata e Molise. Prevale, inoltre, il numero di posti barca nei porti polifunzionali (oltre 100 mila posti, pari al 63% circa del totale), seguiti dagli scali turistici (oltre 43.970 posti, cioè il 27%); i punti di ormeggio, invece, con 16.084 posti, rappresentano il 10% del totale nazionale. Inoltre i posti barca nei porti turistici sono concentrati soprattutto in Liguria (7.511 posti), Friuli Venezia Giulia (5.469), Sardegna (4.999) e Toscana (3.999): queste quattro regioni insieme offrono il 50% dei posti complessivi nelle marine italiane. I punti di ormeggio sono invece situati prevalentemente in Sardegna e Sicilia (rispettivamente 3.873 e 3.756) e in Veneto (1.970). Queste tre regioni raggiungono quasi il 60% dei punti di ormeggio complessivamente disponibili sul territorio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



VERSO L'INVESTITURA UFFICIALE DEL 20 GIUGNO

Ucina, dalla Signora della «guerra» al Signore della pace

Cecchi, presidente designato: Carla Demaria ha difeso l'associazione con grinta e coraggio

Antonio Risolo

■ «Il mio Limite... è la mia forza». Dove per limite si intende Limite sull'Arno, culla della nautica fin dal 1600. Qui è nato e cresciuto Saverio Cecchi, presidente designato di Ucina Confindustria Nautica. Fiero delle proprie radici, si schernisce degli appellativi che di volta in volta gli vengono cuciti addosso: uomo della Provvidenza, traghettatore, tessitore, mediatore...

Chiamatelo come volete, ma Saverio Cecchi se ne ritaglia uno semplice semplice: «Un limite se al timone». Basta e avanza per capire il passaggio storico dalla *Signora della guerra* al *Signore della pace*: «Carla Demaria - dice Cecchi - si è ritrovata a combattere una battaglia ardua nei momenti più difficili e ha difeso l'associazione come una leonessa, con grande coraggio. Oggi siamo a un passo dall'obiettivo, bisogna smussare gli angoli, mediare le diversità. Chi ama la nautica ci dia una mano, stampa compresa».

Poi ricorda di aver lavorato con grandi predecessori, «ma rispetto a loro - aggiunge - ho un vantaggio: sono nato nei luoghi dove è nata la nautica. Nel 1600 a Limite si costruivano le barche dei pescatori. Poi fu la volta delle barche commerciali. Fino alla nascita dei grandi cantieri: Picchiotti, Cantieri di Pisa e Sanlorenzo per citarne alcuni. Oltre a portami dentro questa storia, posso vantare trent'anni di onorata mili-

tanza in Ucina, diventata grande durante la presidenza di Paolo Vitelli. Ho imparato molto da tutti i presidenti con i quali ho lavorato, ben sei, da Ceccarelli fino a Carla Demaria».

Se l'unità della nautica è il primo obiettivo del presidente designato - «mi sono candidato per questo» - Saverio Cecchi non si sbilancia sui tempi, ma ribadisce convinto che solo l'unità può dare una voce forte al settore in termini di credibilità nazionale e internazionale. Soprattutto nel complicato confronto con le Istituzioni. E poi, sottolinea, «il mercato ci sta dando una mano, è uno dei pochissimi settori che cresce a due cifre. Quale periodo migliore?».

Quindi unità costi quel che costi? «A mio avviso - conclude - la riunificazione non deve essere una forzatura, ma la convinzione di avviare un dialogo costruttivo dal quale emergano obiettivi comuni e, soprattutto, funzionali all'intero comparto. Su questo sono ragionevolmente ottimista: sento attorno un clima di fiducia e di stima. E sono amico di tutti... Perché sono sceso in campo? Perché credo di avere qualche chance in più. Ma attenzione, nel mio programma non c'è soltanto la riunificazione. Ne parleremo dopo il 20 giugno» (data dell'investitura, ndr).

Sulla nuova squadra Saverio Cecchi se la cava così: «Ho un mese di tempo per pensarci... Ovviamente consultando tutti. Qualcosa ho già in mente, ma è prematuro parlarne».



PRIMAVERA NAUTICA Carla Demaria con Saverio Cecchi



IL VARO

Attila, super-yacht Sanlorenzo

Presentato da Sanlorenzo – realtà di punta della cantieristica viareggina – a Spezia il 64 metri Steel Attila, ammiraglia in alluminio e acciaio con cui i cantieri di Massimo Perotti rompono la soglia dei 60 metri. Attila è lo yacht più grande che Sanlorenzo abbia mai costruito: 5 ponti, 1600 tonnellate, tre piscine, una pista di atterraggio e tanti materiali made in Tuscany, a partire dai marmi che rivestono i bagni. Materiali richiesti dall'armatore, industriale argentino già proprietario di un 46 metri Sanlorenzo.



PAOLO ARDITO

SANLORENZO E PEROTTI, IL MADE IN ITALY ALLE STELLE

Non sono solito frequentare eventi mondani, perché non mi attirano. Ma l'invito di qualche giorno fa di Sanlorenzo, alla serata di gala per la presentazione del nuovo yacht "Attila" di 64 metri, ha stimolato la mia curiosità. Volevo scoprire il cantiere dalla sua pancia, capire i segreti di questo miracolo economico. E ho conosciuto l'artefice di questa azienda prodigio: Massimo Perotti. Il Sergio Marchionne della nautica. Che ha trascinato il brand Sanlorenzo ai vertici mondiali, sfruttando il know out di casa nostra. Ho provato un profondo senso di orgoglio spezzino, incontrando amici imprenditori di vecchia data, che hanno contribuito a realizzare un gioiello del mare come "Attila". Ma i successi partono dai dettagli, come quando l'altra sera, dal palco, Perotti ha chiamato a se alcuni assi della sua grande squadra. Proprio come un vero capitano. —



LA NUOVA AMMIRAGLIA

Sanlorenzo, festa per Attila «Un 64 metri cucito su misura»

Un superyacht da 17 nodi e sei ponti commissionato da un industriale argentino
Il patron del cantiere: a questo gigante hanno lavorato 150 persone per 2 anni

Laura Ivani / LASPEZIA

«Abbiamo costruito la barca più grande mai realizzata da Sanlorenzo». Massimo Perotti, patron della storica azienda nautica, chiama intorno a sé tutto il team. La presentazione dell'ammiraglia Attila, 64 metri realizzati su uno scafo in acciaio con sovrastruttura in alluminio, è molto di più che un traguardo per la divisione superyacht del cantiere.

«A questo gigante 150 persone hanno lavorato ogni giorno per più di due anni». È la realizzazione di un sogno, che galleggia a pochi metri dalla banchina del cantiere dove l'altra sera si è svolto un evento mondano per presentare la prestigiosa imbarcazione. Navigherà nel mar Mediterraneo e nel mar dei Caraibi, portando nel mondo le sue linee eleganti e ricercate, oltre alla tecnologia all'avanguardia frutto del know how spezzino. Un'imbarcazione "sartoriale" verrebbe da dire,



Il superyacht "Attila" è la più grande barca mai realizzata da Sanlorenzo

su misura per chi la ha commissionata. L'armatore è un industriale argentino, che già in passato si era affidato a Sanlorenzo per il suo 46 metri Achille, consegnato nel 2012.

«Ha vinto la fiducia per questa squadra, per questa fami-

glia» ha detto a chiusura della festa, cui hanno partecipato 47 persone del suo entourage. Ma anche tanti volti noti spezzini, dal sindaco della Spezia Pierluigi Peracchini all'assessore regionale Giacomo Giampedrone, sino al se-

natore Luigi Grillo e al noto commercialista Giovanni Grazzini. Tutti alla corte di Attila.

Un valore da capogiro, che non viene svelato, ma che potrebbe avvicinarsi ai 60 milioni. Ma i numeri dell'ammira-

glia della linea di superyacht Alloy di Sanlorenzo parlano da soli. Un «gigante» da 1600 tonnellate lorde, una velocità massima di 17 nodi e ben 6 ponti. Ad accogliere gli ospiti, a poppa, la zona più caratteristica. Un beach club di 78 metri quadrati, con piscina, sauna, palestra a pelo dell'acqua.

«Abbiamo voluto dare una continuità tra il beach club e la veranda, parte posteriore del main deck, attraverso una scala imponente - ha spiegato il vicepresidente Sales & Marketing Antonio Santella - Qui ruoterà la vita sociale di bordo». Non solo. All'armatore è dedicato un intero ponte, l'owner deck, con la camera da letto che fronteggia la prua, che ospita un helipad per l'atterraggio rapido di piccoli elicotteri. A supporto dell'imbarcazione due tender limousine, da oltre dieci metri. E curiosità, un immenso barbecue, per assecondare i gusti del proprietario argentino.

Un gigante che è stato festeggiato con una raffinata cena, curata dallo chef Guido Guidi, che ha proposto tra l'altro lo sformatino di pappa al pomodoro amato da Obama. Ben lo merita Attila, che con la sua realizzazione ha dato complessivamente occupazione a 2 mila persone. L'azienda, approdata alla Spezia nel 2016 e che realizza una cinquantina di imbarcazioni all'anno tra vetroresina e alluminio, ha già ordini per il futuro per oltre 500 milioni di euro. E presto approderà in Borsa. —

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



di Piera Anna Franini

Massimo Perotti è uomo del fare, sobrio come si usa nella sabauda Torino dove è nato 59 anni fa. È il testimonial perfetto della propria azienda, un marchio che ha nel dna eleganza e discrezione. Presiede ed è l'amministratore delegato di Sanlorenzo, il costruttore numero uno al mondo di imbarcazioni oltre i 30 metri, e fra i primi tre nella produzione di yacht sopra i 24 metri (ma primo come monobrand). Durante gli anni bui della nautica, Sanlorenzo evitò licenziamenti e cassa integrazione. Una prova di coraggio e resistenza.

Come ricorda quel periodo?

«Sono stati anni difficili, di grande lavoro e tensione emotiva, di preoccupazioni continue. Si provava sofferenza nel vedere negli occhi dei dipendenti il terrore di perdere il lavoro. Anche perché a La Spezia la sofferenza è stata particolare. Lì s'è sempre vissuto di Stato, si va dall'Arsenale, alla Marina, Fincantieri, tutte realtà che hanno un po' ucciso le capacità imprenditoriali. Noi siamo stati l'unico cantiere nautico al mondo a non avere licenziato una sola persona, nessuna cassa integrazione, abbiamo mantenuto il fatturato e fatto aumenti di capitale da me in prima persona e poi con Fondi».

Che ora s'è ricomprato per cui Sanlorenzo è della famiglia Perotti al 96%. Perché ha ceduto il 4% al management?

«Per la verità vorrei arrivare a un 6%, aumentando ancora di più il coinvolgimento dei manager. Quando ero in Azimut da amministratore delegato avevo acquistato delle quote, cosa che mi permise di lavorare con un forte senso di appartenenza, da imprenditore. Questo è un mestiere difficile quindi o lo fai con passione e dedizione oppure è meglio lasciar perdere. Coinvolgere i manager fa bene a loro, a me e all'azienda».

Lei ha percorso la Via della seta al contrario ricomprandosi il 23% delle azioni dalla cinese Sundiro Holding.

«Mi piace scherzare dicendo che il mio è il caso del padrone che morde il cane e non viceversa. I broker internazionali hanno tributato un forte riconoscimento all'operazione. È piaciuto che un italiano si ricomprasse l'azienda dai cinesi. Un segno in controtendenza».

Pare che voglia avere sempre tutto sotto controllo. È vero che per la festa dei sessant'anni di Sanlorenzo si è persino occupato della sistemazione ai tavoli dei 600 invitati?

«Vero. Ma ho poi pagato a duro prezzo tutti questi sforzi. Per due mesi ho sofferto di sciatica».

«In una grande azienda chi comanda è solo», diceva Sergio Marchionne. Capita anche a lei?

«Vero. È capitato molte volte che mi sentissi solo. Per esempio proponendo prodotti che non convincono e sollevano scetticismo».

Come la barca asimmetrica, la prima al mondo?

«È non solo. Del resto, quando lavori con designer che offrono un modo diverso di vedere le cose, devi



L'INTERVISTA

Massimo Perotti

«Ho mangiato un pezzo di Cina Però com'è dura stare in Italia»

«Mi sono ricomprato l'azienda» racconta il costruttore di yacht fra i numeri uno al mondo. «Che guaio la decrescita felice dei 5 Stelle»

avere fiducia in loro. Spesso i miei colleghi si oppongono, si lamentano che quella barca non la venderemo mai. Ma io la porto al Salone, tutti ne parlano e quindi avrò un ritorno».

In sintesi: è un decisionista. Ma quanto è frustrante prendere decisioni al volo in un'Italia che ha i ritmi di una lumaca?

«Guardi. Non me ne parli».

Parliamone invece. I dolori dell'imprenditore nell'Italia del 2019 sono...

«Partiamo dal concetto di decrescita felice avanzato dai Cinque Stelle. Facciamo la decrescita? Bene, dobbiamo però sapere che l'economia

non è locale, se ci sono Paesi come Cina o Usa che corrono a doppia velocità mentre io faccio la decrescita felice, devo rendermi conto che avrò delle conseguenze. Vogliamo veramente quello? A questo punto è molto probabile che i nostri nipoti dovranno essere al servizio dei cinesi che anziché decrescere felicemente si sono messi a correre e prima o poi si compreranno l'Italia e magari l'Europa. Una cosa è promuovere nuove attività per cui si evita di fare aziende che producano la plastica che poi finisce nelle pance delle balene, altra cosa è la decrescita. È inutile che ci mettiamo a pulire la plastica dagli oceani e continuiamo a usare plasti-

ca tutto il giorno. Che senso ha pulire 10 e produrre 100?».

A proposito di riciclo e degli elevati costi di rottamazione delle barche...

«Questo è un tema spinoso. Dal 1972 s'è iniziato a costruire barche in vetroresina, e mentre un'auto dopo i 10 o 15 anni viene rottamata, le barche rimangono lì, come relitti, perché costa meno tenerle in vita piuttosto che eliminarle. Con il Politecnico abbiamo appena firmato un accordo per sviluppare tecniche di riciclo ed eliminazione delle barche. L'idea è quella di avere ricavi per far fronte ai costi».

Com'è che un uomo cresciuto ai

piedi delle montagne vive di mare?

«Non ero ancora laureato in Economia e commercio quando iniziai a lavorare in Azimut dove rimasi per 23 anni. E comunque sono sempre andato al mare, fin da ragazzo. Negli ultimi vent'anni non c'è stata una vacanza che non sia stata in barca, assieme ai miei figli, Cecilia e Cesare, e mia moglie».

È vero che ha pure vissuto su una barca?

«Sì, per dieci anni. Comprata l'azienda, iniziai a cercare casa. Ma non trovavo niente che mi soddisfacesse. Finalmente la trovai ma doveva essere ristrutturata. E il tempo



chi è

Massimo Perotti è nato a Torino nel 1960. È presidente e Ad Sanlorenzo un cantiere nautico che forgia yacht su misura, una sorta di boutique della nautica. Detiene il 96% delle quote dell'azienda che comprò nel 2005 da Giovanni Jannetti.

In controtendenza, nel dicembre del 2018, si è ricomprato le quote dai cinesi percorrendo la Via della seta al contrario. Sotto la sua presidenza, quindi dal 2005, Sanlorenzo è passata dai 40 a 380 milioni di fatturato con una previsione di +20% per l'anno in corso. Nove barche su dieci sono vendute all'estero, ma la manifattura è solo ed esclusivamente italiana. Nei quattro siti produttivi (La Spezia, Ameglia, Viareggio e Massa), lavorano 1.600 dipendenti di cui 400 diretti e 1.200 indiretti

passava».

Cosa si perde chi non va in barca?

«Si perde il senso di libertà, il contatto con la natura, lo stare con amici tranquillamente, in pantaloncini. Non devi fare check in-out, spostati la tua casa con comodità e in tempi brevi».

Chi non comprerà mai una Sanlorenzo?

«Chi ama l'opulenza e usa la barca per ostentare ricchezza. Il nostro è un cliente elegante, gode del prodotto perché è fatto bene, artigianalmente».

Accennava ai figli. Presto saranno loro al timone dell'azienda?

«Cesare ha 23 anni, studia Economia e forse verrà in azienda. Ora è in partenza per Hong Kong, farà sei mesi lì per vedere da vicino questo mondo orientale in grande crescita. Cecilia è architetto, ha 26 anni, e ama il suo lavoro, si occupa anche di scenografia per teatro e cinema. Con lei sto valutando di avviare una Fondazione filantropica».

Da che tipo di famiglia proviene?

«Di artigiani. Papà costruiva lampadari. Andava in Veneto a comprare il vetro. Poi costruiva tutto a Torino, pure le vendite erano circoscritte al Piemonte. Lavorava con mam-

Negli ultimi 20 anni la mia famiglia ha fatto tutte le vacanze in barca



Mi sono messo a studiare davvero quando fui lasciato da una ragazza



Sono un uomo parsimonioso lo spreco mi dà fastidio



Abbiamo una Academy che formerà laureati nel settore nautico

Ho visto mio padre lavorare tutta la vita e tutti i giorni, ho seguito le sue orme

AVANTI

Ha creato la prima barca asimmetrica al mondo «Quando lavori con designer che offrono un modo diverso di vedere le cose, devi avere fiducia, anche se molti si oppongono»

DESIGN

«Abbiamo lavorato con i grandi design come Starck e Patricia Urquiola Senza il loro impulso le barche sarebbero rimaste a 20 anni fa, quando erano un oggetto un po' rétro»

PLASTICA

«È inutile che ci mettiamo a pulire la plastica dagli oceani, che finisce nella pancia delle balene, e poi continuiamo a usarla tutti i giorni. È come pulire 10 e produrre 100. Non ha senso»

sperimentato almeno quattro barche prima di arrivare a noi, ha quindi una certa esperienza nel mondo della nautica. I nostri clienti sono per il 60% europei, 25% americani, 15% provengono dall'Asia Pacifica».

Spingono i mercati maturi...

«Proprio quelli crollati nel 2009 ma tornati in gran forza. Soffrono, invece, gli emergenti, quelli che anni fa salvarono la nautica della crisi. La Russia sta tornando però. Stiamo a vedere».

Grazie a Sanlorenzo, la nautica è entrata nel mondo del design. Lavorate con Dordoni, Citterio, Lissoni.

«Ma anche con Philippe Starck e ultimamente con Patricia Urquiola: a settembre variamo la prima barca nata con la collaborazione. Senza questo impulso le barche sarebbero rimaste a vent'anni fa, quando erano oggetto un po' rétro».

Com'è arrivato al design?

«È stato fondamentale l'incontro con Sergio Buttiglieri che veniva da Driade. Lui conosceva tutti i designer e mi fece entrare in un mondo all'epoca piuttosto distante dalla nautica. E comunque Sanlorenzo ha sempre avuto cura del bello, del fatto bene e su misura. Così voleva anche il precedente proprietario, Giovanni Jannetti. Lui disdegnava i grandi numeri, in un anno faceva otto o dieci barche al massimo: un concetto non sbagliato quando si parla di lusso che appunto implica unicità, pochi numeri, e uno stile mai gridato. Quando ho acquisito il cantiere ho cercato di continuare questa tradizione pur innovando, inserendo nuovi prodotti. Jannetti aveva già 75 anni, bisognava rinnovare le linee».

Era Ad di Azimut, vi entrò che c'erano 25 dipendenti mentre all'uscita erano tremila. Contribuì a questa crescita, eppure puntò su Sanlorenzo: perché?

«Desideravo aprirmi a qualcosa di nuovo, pur rimanendo nella nautica. La barca mi è sempre piaciuta tanto. E in particolare Sanlorenzo, un marchio che cambiava barca non prima dei dieci anni, quindi dalla forte personalità. L'acquisto è nato da una scelta ponderata e mirata, tutt'altro che casuale».

Cosa ci dice della Sanlorenzo Academy?

«È una scuola che formerà diplomati e laureati nel settore nautico per poi inserirli nel mondo del lavoro. I corsi sono tenuti anche dai miei manager. Ci siamo impegnati ad assumere il 60% ragazzi che studiano nella Sanlorenzo».

Cosa insegnate anzitutto?

«Sia competenze tecniche e pratiche che soft skill. Inoculiamo il nostro stile, insegniamo cosa siano professionalità e puntualità».

Lei dove ha appreso tutto questo, anzitutto l'importanza della professionalità?

«Mi ha aiutato il fatto di essere torinese. Torino è una città dove si studia e lavora molto. Alle otto di sera non c'è più nessuno in giro perché alle 7 si è tutti in piedi. Poi ho visto mio padre lavorare tutta una vita, tutti i giorni fino a tardi e spesso anche sabato e domenica. Un po' finisce per seguire le orme».

ma, zio e zia. Era una piccolissima azienda familiare».

Lei intanto studiava Economia: con profitto?

«Fino ai 16 anni ho studiato molto poco. Poi mi innamorai di una ragazza più grande di me che mi fece soffrire. E così maturai. Mi sono diplomato bene e laureato con 110 e lode. Lavoro e studiavo».

La sofferenza serve.

«Molto. Anzi auguro a tutti un po' di sofferenza».

È parsimonioso come si usa in Piemonte?

«Sono accorto nello spendere, lo spreco mi dà fastidio, non voglio bruciare risorse e ricchezza. Non faccio questo lavoro per denaro, ma per passione. Non mi interessa avere tanto denaro, mi basta quella quantità che possa soddisfare i miei desideri e mi permetta di aiutare le persone care, di occuparmi della loro salute. Preferisco fare che ricevere un regalo. E comunque sono dell'idea che l'azienda deve essere ricca e la famiglia tutto sommato povera affinché il denaro venga reinvestito per il futuro mio, dei miei figli, dei dipendenti, per l'azienda».

Il luogo del cuore?

«Champlas Séguin, a 8 km da Sestriere. Lì ho una casetta. È un picco-

lo borgo, non c'è nulla, nemmeno un negozio, regna la tranquillità assoluta. Sestriere non mi piace poiché è stata costruita troppo. Champlas è molto naturale, genuino, e siamo vicini alle piste della Via Lattea per cui comodo».

Avete un parterre di clienti stranieri, pronti a spendere dai 4.5 milioni in su. La barca più costosa che avete venduto?

«Non glielo dico».

50 milioni?

«Abbondantemente sopra».

Come è fatta la più costosa?

«È lunga 64 metri, 1.600 tonnellate di stazza. Quattro ponti. Si compra una barca più col cuore che con la testa».

Lei conosce l'aspetto più irrazionale degli armatori, persone che nella vita professionale supponiamo essere mediamente lucide e dure.

«Eh... lì c'è emotività pura. Poi certo, gli armatori spesso sono condizionati dalle mogli, perché talune vogliono la barca e li spingono all'acquisto. Altre, al contrario, non la vorrebbero proprio».

Ci può descrivere l'armatore tipo?

«Un uomo ricco, capace, che ha avuto successo negli affari. Ha già



Antonio Risolo
da La Spezia

■ Non servono aggettivi. Facciamola semplice in tre parole: *Hall of Fame*. È qui la Casa di Sanlorenzo. Benvenuti nell'*atelier* della nautica la cui storia recente racconta di un'onda lunga straordinaria: dalle piccole del 2005 all'ammiraglia del 2019, fino alla soglia di Piazza Affari. E ieri Sanlorenzo ha ricevuto il premio «Best managed company» di Deloitte riservato alle eccellenze italiane che si sono distinte per strategia, competenze e performance. Chapeau!

«Attila 64Steel», megayacht costruito per *El Rey del Cloro*, al secolo Mauricio Filiberti, im-

SERATA DI GALA PER IL BATTESIMO DELL'AMMIRAGLIA

«Soltanto Sanlorenzo poteva costruire lo yacht dei miei sogni»

La felicità di Mauricio Filiberti, argentino di origini piemontesi e armatore di Attila

metri di lunghezza, cinque ponti e un baglio massimo di 12,5 metri, «Attila 64Steel» è la nuova

ammiraglia della flotta, le cui soluzioni inedite sono pensate per la massima vivibilità a bordo. Il

main deck a poppa e il beach club sul lower deck sono sicuramente tra le aree più significati-

ve del progetto, firmato da Officina Italiana Design (esterni) e da Francesco Paszkowski e Margherita Casprini (interni).

«L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht - ha detto Antonio Santella, vicepresidente sales & marketing divisione superyacht Sanlorenzo - è stata la volontà di dare una continuità tra il beach club e la parte posteriore del main deck, dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente».

Ammiraglia della linea superyacht Steel di Sanlorenzo, «Attila» presenta soluzioni stilistiche che contraddistinguono il progetto rispetto ad altre barche della stessa dimensione. Come, ad esempio, la scelta di riservare un intero ponte all'armatore.

«Nella vita privata e aziendale, mi piace avere a che fare con le stesse persone - ha detto Mauricio Filiberti, già cliente di Sanlorenzo con *Achille*, un 46Steel consegnatogli nel 2012 - Costruire uno yacht è una proposta commerciale, ma è anche una questione di fiducia. Conosco Massimo Perotti ormai da molti anni. Sapevo che Sanlorenzo sarebbe stato in grado di realizzare lo yacht dei miei sogni».

PER IL SECONDO ANNO

La società premiata da Deloitte come «Best Managed Company»

prenditore italo-argentino, è il risultato di tutto questo.

«Io sono di Torino, Mauricio di Cuneo. Per lui abbiamo costruito la barca più grande mai realizzata da Sanlorenzo», ha detto il Cavaliere Massimo Perotti chiamando accanto a sé tutto il team artefice dell'impresa, come solo un capitano sa fare.

Luci sulla Spezia per la serata di gala nella Sanlorenzo Superyacht. Si celebra la consegna all'armatore, con famiglia e amici al seguito, dell'«Arca della gloria» dal nome *cattivo* ma bellissima da vedere. Dentro e fuori. Un'opera d'arte del *made in Italy* che ha stupito gli oltre 400 ospiti, accolti dal padrone di casa, l'artefice del miracolo... Sanlorenzo. Quel cantiere, cioè, rilevato nel 2005 e oggi terzo costruttore globale a pieno titolo.

Con 1.600 tonnellate lorde, 64



«EL REY DEL CLORO»

L'armatore Mauricio Filiberti, Massimo Perotti e rispettive signore. Qui sotto «Attila 64Steel» firmato Sanlorenzo





PARLA LA RESPONSABILE VATTERONI

Le proposte di Cna a sostegno della nautica: «Più servizi e aree demaniali alle imprese»

Marco Toracca / LA SPEZIA

«Il 2018 è stato un anno eccezionale». Questa, in estrema sintesi, la fotografia scattata alla nautica da diporto italiana e spezzina, in particolare modo, dalla Cna, Confederazione nazionale dell'artigianato.

A fare un'analisi attenta dell'ambito, di fatto strategico per l'economia provinciale e della Spezia soprattutto, è Giuliana Vatteroni, responsabile sindacale del settore per l'associazione con sede in via Giuliani, proprio nel capoluogo affacciato sul Golfo dei Poeti.

«La nostra città è un'eccezione con i suoi grandi cantieri. Si tratta di realtà che acquisiscono commesse sempre più importanti come Baglietto e San Lorenzo. Ma il settore è anche altro: aziende motoristiche, impiantistiche e falegnamerie oltre ai servizi i con porticcioli turistici, darsene e approdi», spiega la responsabile della Confederazione. I numeri in mano a Cna dicono che lo scorso anno il settore della

nautica ha registrato un incremento produttivo del 14,2%, contro lo 0,9% dell'intero comparto manifatturiero: un risultato eccellente, segno che l'ambito è più vivo che mai e può (per non dire deve) risultare trainante.

«Le esportazioni di imbarcazioni diportistiche e sportive sono cresciute del 7,9% ri-

Nel 2018 registrato incremento del 14,2%, per un giro d'affari da 1,8 miliardi di euro

spetto al 2017, per un giro d'affari di 1,8 miliardi di euro. Si tratta del 17% del mercato mondiale che vuole dire essere davanti a Olanda, Usa e Germania una ripresa che nell'ultimo quadriennio ha permesso alla nautica italiana di avvicinarsi ai livelli pre-crisi», riprende Vatteroni. Per contribuire a consolidare questo risultato «Cna Nautica auspica politiche che favoriscano le imprese

nelle aree vocate come La Spezia. Servono interventi che puntino a incrementare strutture e servizi dedicati superando il mancato e scarso utilizzo di tante aree demaniali», dice Vatteroni.

«Bisogna azzerare i conflitti di competenza tra i diversi soggetti istituzionali rendendo più omogenee normative e tariffe sul territorio nazionale. A corredo di questo quadro di interventi sul fronte politico è di certo necessario incrementare la competitività di artigiani, piccole e medie imprese. Sono poi necessarie azioni su formazione, credito, aiuti agli investimenti promozione della nautica di servizio».

E la stessa Vatteroni conclude: «Per lo Spezzino quest'ultimo ambito è da incrementare: la crescita del settore turistico legato alle Cinque Terre abbia avuto un effetto trainante per il rafforzamento e la nascita di nuove attività ma, ripeto, bisogna lavorare perché ancora molto abbiamo da fare». —

toracca@ilsecoloxix.it
© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



Giuliana Vatteroni, responsabile per la nautica di Cna

I superyacht di Cantieri Sanlorenzo si prenotano a Piazza Affari

ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2019-04-30/-cantieri-sanlorenzo-sbarcano-piazza-affari-184345.shtml



Si prepara un'altra quotazione a Piazza Affari: è quella di Cantieri San Lorenzo, terzo produttore del mondo di superyacht. Secondo indiscrezioni il gruppo di proprietà di Massimo Perotti starebbe discutendo con le banche per uno sbarco borsistico, probabilmente (se i mercati lo permetteranno) già nel 2019 o nei primi mesi del 2020. Al fianco dell'imprenditore Perotti ci sarebbero come advisor finanziari Alantra e Lazard. Al momento, secondo i rumors, non sarebbe invece ancora stato firmato alcun incarico, ma in campo come global coordinator dello sbarco ci potrebbero essere le due grandi banche italiane, cioè Intesa Sanpaolo-Banca Imi e Unicredit, storicamente vicine all'imprenditore. Ma del pool dovrebbe far parte anche un gruppo bancario estero. Sanlorenzo produce i super yacht in composito e metallo, da 25 a 70 metri. Ha acquisito a Spezia i cantieri San Marco.

Il gruppo ha registrato una crescita del fatturato dai 300 milioni del 2017 ai 380 del 2018 ed è stata stimata una crescita del 20% per il 2019. Ha un portafoglio ordini, ad oggi, di 500 milioni fra il 2019 e il 2020. Attualmente realizza il 90% del fatturato all'estero, con un peso del 65% dell'Europa, del 20% delle Americhe e del 15% dell'area Apac, cioè Asia Pacifico. Secondo il piano, continuerà ad investire sia in nuovi prodotti sia in capacità produttiva: 100 milioni nel triennio al 2020 a fronte di una posizione finanziaria netta negativa per 20 milioni.



All'inizio dell'anno Sanlorenzo Yacht è tornata ad essere a capitale totalmente italiano. Archiviati gli anni di crisi, che avevano portato ad aprire il capitale a soci terzi, la famiglia Perotti ha ripreso in mano la (quasi) totalità dell'azienda, affiancata dal management.

L'ultimo tassello dell'operazione di riassetto azionario è arrivata poco prima di Natale con il riacquisto del 23% dai cinesi di Sundiro Holding, entrati nel capitale nel 2013 come socio industriale per sviluppare il potenziale del mercato cinese delle barche di piccole dimensioni, non a marchio Sanlorenzo.

A luglio dello scorso anno, invece, era stata la volta del riacquisto del 16% ceduto nel 2010 a Fondo Italiano di Investimento. Il nuovo assetto, quindi, vede la famiglia Perotti, attraverso la Holding Happy Life (che fa capo a Massimo Perotti e ai figli Cecilia e Cesare) al 95% circa e il management al 5 per cento.

La quotazione di Sanlorenzo segue le indiscrezioni sullo sbarco borsistico del gruppo Ferretti, a dimostrazione di una ripresa del settore.

L'azionista di riferimento cinese Weichai, che detiene il controllo di Ferretti, intende infatti ridurre la propria quota attraverso l'Ipo del gruppo a Piazza Affari, la cui tempistica non è però ancora stata definita. Nelle scorse settimane sono state scelte come banche del pool di global coordinator Barclays, Bnp Paribas e Ubs.

Visualizza wikipedio di 2014 03 Ribaltone al vertice di Ucina Al vertice Massimo Perotti, leader dei cantieri "Sanlorenzo"

 nautipedia.it/index.php

Da NAUTIPEDIA.

Non si dispone dei permessi necessari per modificare questa pagina, per i seguenti motivi:

- La funzione richiesta è riservata agli utenti che appartengono a uno dei seguenti gruppi: [Utenti](#), [Studenti](#).
- Per essere abilitati alla modifica delle pagine è necessario confermare il proprio indirizzo e-mail. Per impostare e confermare l'indirizzo servirsi delle [preferenze](#).

È possibile visualizzare e copiare il codice sorgente di questa pagina.

Torna a [2014 03 Ribaltone al vertice di Ucina Al vertice Massimo Perotti, leader dei cantieri "Sanlorenzo"](#).

Finanza: Sanlorenzo fa rotta verso la borsa (MF)

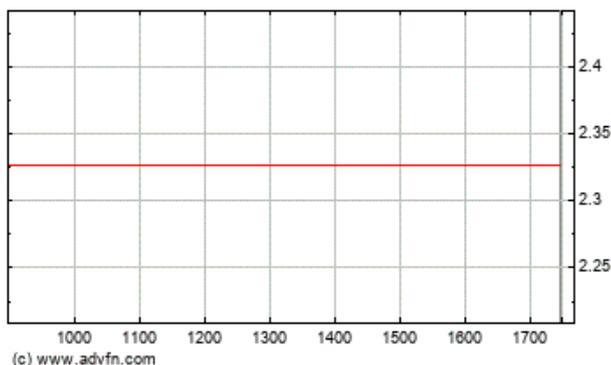
[it.advfn.com/p.php](#)

Grafico Azioni Intesa Sanpaolo (BIT:ISP) Intraday

Il boom del settore nautico sta spingendo gli operatori italiani a valutare l'approdo sui mercati finanziari. Come già anticipato da questo giornale, il colosso cinese Weichai ha deciso che nel 2019 quoterà il gruppo Ferretti (Barclays, Bnp Paribas e Ubs in pole come global coordinator, oltre agli studi legali Dentons e King & Wood Mallesons).

E a valutare l'opportunità di quotarsi sul listino di Milano c'è anche Sanlorenzo. La società di cantieristica navale controllata al 94,22% dalla holding Happy Life (a sua volta detiene il controllo della sub-holding Windco) dell'imprenditore Massimo Perotti, secondo quanto appreso da MF-Milano Finanza da fonti industriali, ha deciso di accelerare il processo di ipo al punto che nei prossimi giorni ha messo in calendario una serie di incontri con le banche che potrebbero fungere da coordinatori dell'offerta.

Nel dettaglio, Perotti che avrebbe già individuato l'advisor (si parla di Lazard, anche se non ci sono conferme in tal senso) sta sondando la disponibilità dei grandi istituti internazionali a partire da Goldman Sachs, oltre a quelli italiani. In questo senso, i primi due soggetti da contattare e coinvolgere non possono che essere Intesa Sanpaolo e Unicredit, banche finanziatrici della società.



(c) www.advfn.com

Nautica, al via la terza edizione di Versilia Yachting Rendez-vous

 [versiliatoday.it/2019/05/03/nautica-al-via-la-terza-edizione-versilia-yachting-rendez-vous/](https://www.versiliatoday.it/2019/05/03/nautica-al-via-la-terza-edizione-versilia-yachting-rendez-vous/)

May 3, 2019



di: [VersiliaToday Redazione](#) | Pubblicato il 03/05/2019 at 14:48.

Creatività, artigianalità, industria, esperienza e innovazione: il mondo della nautica si ritrova a Viareggio dal 9 al 12 maggio per il tradizionale appuntamento con il **Versilia Yachting Rendez-vous**, l'evento espositivo dedicato alla nautica dell'alto di gamma. La manifestazione è organizzata da **Fiera Milano** con il supporto del partner strategico **Nautica Italiana**, in collaborazione con il **Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana**, con il sostegno e il supporto di **Regione Toscana, Toscana Promozione** e **Comune di Viareggio**, con il patrocinio del **Comune di Forte dei Marmi, Comune di Lucca** e **Comune di Pietrasanta**.

La Versilia e Viareggio sono pronte ad ospitare l'evento più glamour della stagione. Gonfaloncini e segnaletiche sono già posizionate; i negozi della Versilia hanno esposto le vetrofanie firmate Versilia Yachting Rendez-vous; i ristoranti della costa stanno approntando i menù dedicati ai visitatori del VYR. Fra pochi giorni tutti i riflettori saranno puntati sulle darsene Italia e Europa e sulla passeggiata nell'area dell'avamposto, che accoglieranno visitatori, amanti del mare e operatori del settore. In uno specchio d'acqua di quasi 50 mila metri quadrati, saranno posizionate le imbarcazioni che animeranno una grande festa nel cuore del distretto nautico toscano, viva e operativa fabbrica a cielo aperto. In scena il meglio dei produttori di yacht e mega yacht della cantieristica Made in Italy e l'eccellenza delle aziende produttrici di accessori e componentistica per grandi imbarcazioni.

La qualità dell'offerta espositiva, che conferma i numeri della scorsa edizione, con una crescita delle dimensioni delle imbarcazioni presenti, è arricchita dai numerosi espositori provenienti dalla Toscana. L'intero distretto può contare su un valore della produzione di 2 miliardi di euro complessivi per la nautica, pari al 50% del dato nazionale; al 30% degli yacht sopra i 30mt (vocazione dell'intero distretto) prodotti al mondo e una clientela estera circa del 95% sempre nel comparto superyacht. Tra le eccellenze toscane presenti al VYR, spiccano i cantieri storici di Viareggio come il **Gruppo Azimut-Benetti, Cantieri Navali Codecasa, Cerri Cantieri Navali, Gp Yachts, Overmarine, Perini Navi e Wooden Boats**. Tra gli accessoristi, invece, troviamo nomi di prestigio come **Bcm Illuminazione, Bertazzoni Servizi, K-Array, Palagi Marine Lights, Team Italia e Tecnoseal Foundry**, tutte aziende toscane leader nei rispettivi settori di riferimento.

Versilia Yachting Rendez-vous arricchisce e migliora il suo layout espositivo che, anche quest'anno, vede la riconferma della sezione **Tender & Toys** e si completa con le nuove aree **Luxury Tenders & Ribs** e **l'area Broker**. Questi due nuovi spazi, collocati rispettivamente in darsena Europa e in darsena Italia, saranno identificati con soluzioni cromatiche ad alta visibilità. Tra le novità anche la **Banchina dell'Innovazione**, una nuova area che sorgerà nella darsena Europa dove sarà possibile ammirare imbarcazioni dall'alto tasso tecnologico come il prototipo del drone marino Sand oppure esempi virtuosi in campo di sostenibilità applicati alla nautica. Inoltre, novità anche sulla logistica dei visitatori: sarà previsto un unico ingresso situato a Nord della darsena Italia, che consentirà al pubblico un percorso "a senso unico" più fluido ed omogeneo lungo tutto il perimetro del salone per ammirare le imbarcazioni collocate lungo le due darsene.

Spazio al glamour. Il visitatore del VYR avrà la sensazione di viaggiare sempre in "prima classe". Quest'anno, infatti, si rinnova la partnership con **Novaris**, compagnia italiana di elicotteri, che offrirà un servizio di helitransfer per coloro che lo desidereranno nei giorni dell'evento.

VYR, fedele alla sua formula di *rendez-vous*, offre eventi ed iniziative coinvolgenti ed originali sia all'interno dell'evento che fuori salone. Con il coinvolgimento di tutta la Versilia, per questa edizione, è stato messo a punto un ricco calendario di appuntamenti, pensato e organizzato insieme agli enti locali e alle associazioni di categoria del territorio. Si comincerà **giovedì 9 maggio** con la **VYR Night**, il tradizionale party esclusivo riservato agli espositori nella splendida cornice di Pietrasanta, che ospiterà in contemporanea anche la **VYR Yacht&Art**, dove la nautica si incontra in un simbolico "rendez-vous" con l'arte.

Venerdì 10 maggio spazio invece all'happy hour targato VYR lungo via Coppino, mentre **sabato 11 maggio** sarà il momento della "Notte Blu", una serata speciale che coinvolgerà le boutique della passeggiata di Viareggio per poi concludersi con uno spettacolo pirotecnico al largo delle Darsene. **Domenica 12 maggio** avrà luogo il Versilia Yachting Rendez-vous Golf Cup: un torneo di golf ospitato durante la mattinata presso il Versilia Golf Resort. Durante le giornate di **venerdì 10 maggio e domenica 12 maggio**, anche Forte dei Marmi ospiterà eventi targati VYR.

Un calendario, quello del VYR, che prevede diversi appuntamenti specializzati dedicati agli addetti ai lavori come il **B&ST - Broker and Shipyard Trading**, evento B2B di *networking* che unisce cantieri e yacht broker organizzato da **Navigo** e gli approfondimenti tematici sviluppati da **Nautica Italiana**. Tra questi, da segnalare, "**Comunicare l'Eccellenza Italiana tra Artigianalità e Innovazione**" tavola rotonda di particolare rilievo moderata dal giornalista **Nicola Porro** che sarà preceduta da una speciale introduzione firmata **Deloitte** e che vedrà, tra i relatori, figure di spicco del Made in Italy quali: **Renzo Cotarella**, AD Marchesi Antinori, **Brunello Cucinelli**, Chairman & CEO Brunello Cucinelli, **Stefano Domenicali**, Chairman & CEO Lamborghini, **Elisabetta Franchi**, Owner & President Elisabetta Franchi, **Massimo Perotti**, Chairman & CEO Sanlorenzo SpA, **Lamberto Tacoli**, President & CEO Perini Navi e **Isabella Traglio**, Owner & Deputy General Manager & GIA Gemmologist Vhernier. Appuntamento da

non perdere, dunque, durante il quale stakeholder, imprenditori ed eccellenze italiane operanti anche fuori dal settore della nautica, avranno modo di testimoniare come passato e presente, software 4.0 e antiche professioni, si fondano oggi insieme, in perfetta armonia, anche da un punto di vista di comunicazione esterna. Da segnare, infine, l'ormai consolidata **Legal Conference** dal titolo **"Stati Generali dell'Industria Nautica: Leasing, Brexit, Sted e nuovo Codice"**.

Ricerca, innovazione, formazione, internazionalizzazione e sviluppo sono i temi di approfondimento dei convegni di settore promossi dal **Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana** tra i quali l'appuntamento con **Retic** sull'ingresso di nuove imprese e start-up nel mondo della nautica e dello yachting; i primi dati dell'indagine condotta da **Demopolis** su **Action**, progetto comunitario sulle opportunità di mercato nel turismo, diporto e settore 'green'; il convegno **WISTA (Women's International shipping and training association)**, presente in 40 Paesi con oltre tremila socie; l'incontro promosso dalla storica associazione internazionale dei marittimi **Propeller** e il workshop del **CNR** orientato al supporto nell'innovazione e nella ricerca offerto alla Pmi dall'ente di ricerca.

E poi gli innumerevoli appuntamenti fissi durante i giorni del salone. Le opere del Museo dei Bozzetti saranno in mostra in vari punti del VYR. Le auto d'epoca faranno da cornice all'evento con alcuni affascinanti esemplari del Museo Storico Alfa Romeo. Infine VYR ha in serbo anche una interessante proposta *gourmet*: la degustazione gratuita dei vini Mandrarossa, casa vinicola siciliana, che offrirà i suoi prodotti unici e innovativi presso il ristorante di manifestazione in Darsena Italia che quest'anno sarà curato dallo chef internazionale **Filippo La Mantia**.

Viareggio vi aspetta dal 9 al 12 maggio alla terza edizione del Versilia Yachting Rendez-vous!



(Visitato 95 volte, 95 visite oggi)

Versilia Yachting Rendez-vous: al via la terza edizione all'insegna delle eccellenze toscane

ilnautilus.it/nautica/2019-05-03/versilia-yachting-rendez-vous-al-via-la-terza-edizione-all'insegna-delle-eccellenze-toscane_60740

[Home](#) » [Eventi](#), [Italia](#), [Nautica](#), [News](#), [Saloni nautici](#) » Versilia Yachting Rendez-vous: al via la terza edizione all'insegna delle eccellenze toscane

Scritto da [Redazione Eventi](#), [Italia](#), [Nautica](#), [News](#), [Saloni nautici](#) venerdì, maggio 3rd, 2019

Dal 9 al 12 maggio le darsene di Viareggio ospiteranno l'evento espositivo. In scena il meglio della cantieristica italiana e internazionale. Molti gli espositori toscani: un distretto che vale oltre 2 miliardi di euro



Viareggio-Creatività, artigianalità, industria, esperienza e innovazione: il mondo della nautica si ritrova a Viareggio dal 9 al 12 maggio per il tradizionale appuntamento con il Versilia Yachting Rendez-vous, l'evento espositivo dedicato alla nautica dell'alto di gamma. La manifestazione è organizzata da Fiera Milano con il supporto del partner strategico Nautica Italiana, in collaborazione con il Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana, con il sostegno e il supporto di Regione Toscana, Toscana Promozione e Comune di Viareggio, con il patrocinio del Comune di Forte dei Marmi, Comune di Lucca e Comune di Pietrasanta.

La Versilia e Viareggio sono pronte ad ospitare l'evento più glamour della stagione. Gonfaloni e segnaletiche sono già posizionate; i negozi della Versilia hanno esposto le vetrofanie firmate Versilia Yachting Rendez-vous; i ristoranti della costa stanno approntando i menù dedicati ai visitatori del VYR. Fra pochi giorni tutti i riflettori saranno puntati sulle darsene Italia e Europa e sulla passeggiata nell'area dell'avamposto, che accoglieranno visitatori, amanti del mare e operatori del settore.

In uno specchio d'acqua di quasi 50 mila metri quadrati, saranno posizionate le imbarcazioni che animeranno una grande festa nel cuore del distretto nautico toscano, viva e operativa fabbrica a cielo aperto. In scena il meglio dei produttori di yacht e mega yacht della cantieristica Made in Italy e l'eccellenza delle aziende produttrici di accessori e componentistica per grandi imbarcazioni.

La qualità dell'offerta espositiva, che conferma i numeri della scorsa edizione, con una crescita delle dimensioni delle imbarcazioni presenti, è arricchita dai numerosi espositori provenienti dalla Toscana. L'intero distretto può contare su un valore della produzione di 2 miliardi di euro complessivi per la nautica, pari al 50% del dato nazionale; al 30% degli yacht sopra i 30mt (vocazione dell'intero distretto) prodotti al mondo e una clientela estera circa del 95% sempre nel comparto superyacht.

Tra le eccellenze toscane presenti al VYR, spiccano i cantieri storici di Viareggio come il Gruppo Azimut-Benetti, Cantieri Navali Codecasa, Cerri Cantieri Navali, Gp Yachts, Overmarine, Perini Navi e Wooden Boats. Tra gli accessoristi, invece, troviamo nomi di prestigio come Bcm Illuminazione, Bertazzoni Servizi, K-Array, Palagi Marine Lights, Team Italia e Tecnoseal Foundry, tutte aziende toscane leader nei rispettivi settori di riferimento.

Versilia Yachting Rendez-vous arricchisce e migliora il suo layout espositivo che, anche quest'anno, vede la riconferma della sezione Tender & Toys e si completa con le nuove aree Luxury Tenders & Ribs e l'area Broker. Questi due nuovi spazi, collocati rispettivamente in darsena Europa e in darsena Italia, saranno identificati con soluzioni cromatiche ad alta visibilità. Tra le novità anche la Banchina dell'Innovazione, una nuova area che sorgerà nella darsena Europa dove sarà possibile ammirare imbarcazioni dall'alto tasso tecnologico come il prototipo del drone marino Sand oppure esempi virtuosi in campo di sostenibilità applicati alla nautica.

Inoltre, novità anche sulla logistica dei visitatori: sarà previsto un unico ingresso situato a Nord della darsena Italia, che consentirà al pubblico un percorso "a senso unico" più fluido ed omogeneo lungo tutto il perimetro del salone per ammirare le imbarcazioni collocate lungo le due darsene.

Spazio al glamour. Il visitatore del VYR avrà la sensazione di viaggiare sempre in "prima classe". Quest'anno, infatti, si rinnova la partnership con Novaris, compagnia italiana di elicotteri, che offrirà un servizio di helitransfer per coloro che lo desidereranno nei giorni dell'evento.

VYR, fedele alla sua formula di rendez-vous, offre eventi ed iniziative coinvolgenti ed originali sia all'interno dell'evento che fuori salone. Con il coinvolgimento di tutta la Versilia, per questa edizione, è stato messo a punto un ricco calendario di appuntamenti, pensato e organizzato insieme agli enti locali e alle associazioni di categoria del territorio. Si comincerà giovedì 9 maggio con la VYR Night, il tradizionale party esclusivo riservato agli espositori nella splendida cornice di Pietrasanta, che ospiterà in contemporanea anche la VYR Yacht&Art, dove la nautica si incontra in un simbolico "rendez-vous" con l'arte.

Venerdì 10 maggio spazio invece all'happy hour targato VYR lungo via Coppino, mentre sabato 11 maggio sarà il momento della "Notte Blu", una serata speciale che coinvolgerà le boutique della passeggiata di Viareggio per poi concludersi con uno spettacolo pirotecnico al largo delle Darsene. Domenica 12 maggio avrà luogo il Versilia Yachting Rendez-vous Golf Cup: un torneo di golf ospitato durante la mattinata presso il Versilia Golf Resort. Durante le giornate di venerdì 10 maggio e domenica 12 maggio, anche Forte dei Marmi ospiterà eventi targati VYR.

Un calendario, quello del VYR, che prevede diversi appuntamenti specializzati dedicati agli addetti ai lavori come il B&ST – Broker and Shipyard Trading, evento B2B di networking che unisce cantieri e yacht broker organizzato da Navigo e gli approfondimenti tematici sviluppati da Nautica Italiana. Tra questi, da segnalare, "Comunicare l'Eccellenza Italiana tra Artigianalità e Innovazione" tavola rotonda di particolare rilievo moderata dal giornalista Nicola Porro che sarà preceduta da una speciale introduzione firmata Deloitte e che vedrà, tra i relatori, figure di spicco del Made in Italy quali: Renzo Cotarella, AD Marchesi Antinori, Brunello Cucinelli, Chairman & CEO Brunello Cucinelli, Stefano Domenicali, Chairman & CEO Lamborghini, Elisabetta Franchi, Owner & President Elisabetta Franchi, Massimo Perotti, Chairman & CEO Sanlorenzo SpA, Lamberto Tacoli, President & CEO Perini Navi e Isabella Traglio, Owner & Deputy General Manager & GIA Gemmologist Vhernier.

Appuntamento da non perdere, dunque, durante il quale stakeholder, imprenditori ed eccellenze italiane operanti anche fuori dal settore della nautica, avranno modo di testimoniare come passato e presente, software 4.0 e antiche professioni, si fondano oggi insieme, in perfetta armonia, anche da un punto di vista di comunicazione esterna. Da segnare, infine, l'ormai consolidata Legal Conference dal titolo "Stati Generali dell'Industria Nautica: Leasing, Brexit, Sted e nuovo Codice".

Ricerca, innovazione, formazione, internazionalizzazione e sviluppo sono i temi di approfondimento dei convegni di settore promossi dal Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana tra i quali l'appuntamento con Retic sull'ingresso di nuove imprese e start-up nel mondo della nautica e dello yachting; i primi dati dell'indagine condotta da Demopolis su Action, progetto comunitario sulle opportunità di mercato nel turismo, diporto e settore 'green'; il convegno WISTA (Women's International shipping and training association, presente in 40 Paesi con oltre tremila socie); l'incontro promosso dalla storica associazione internazionale dei marittimi Propeller e il workshop del CNR orientato al supporto nell'innovazione e nella ricerca offerto alla Pmi dall'ente di ricerca.

E poi gli innumerevoli appuntamenti fissi durante i giorni del salone. Le opere del Museo dei Bozzetti saranno in mostra in vari punti del VYR. Le auto d'epoca faranno da cornice all'evento con alcuni affascinanti esemplari del Museo Storico Alfa Romeo. Infine VYR ha in serbo anche una interessante proposta gourmet: la degustazione gratuita dei vini Mandrarossa, casa vinicola siciliana, che offrirà i suoi prodotti unici e innovativi presso il ristorante di manifestazione in Darsena Italia che quest'anno sarà curato dallo chef internazionale Filippo La Mantia.

Viareggio vi aspetta dal 9 al 12 maggio alla terza edizione del Versilia Yachting Rendez-vous!

Short URL: <http://www.ilnautilus.it/?p=60740>

Scritto da [Redazione](#) su mag 3 2019. Archiviato come [Eventi](#), [Italia](#), [Nautica](#), [News](#), [Saloni nautici](#). Puoi seguire tutti i commenti di questo articolo via [RSS 2.0](#). Commenti e ping sono attualmente chiusi

Vyr 2019, tutto quello che c'è da sapere

gentedimareonline.it/2019/primo-piano/vyr-2019-tutto-quello-che-ce-sapere

4 maggio 2019

-

[Redacted]

Vyr 2019, la presentazione a Viareggio

-

[Redacted]

Vincenzo Poerio

-

[Redacted]

L'invitato speciale Marcello Lippi

-

[Redacted]

-

[Redacted]

-

[Redacted]

Mancano pochi giorni alla terza edizione del **Versilia Yachting Rendez-vous** in programma a Viareggio dal 9 al 12 maggio e già nelle darsene Europa e Italia si accendono i riflettori sulle eccellenze toscane della nautica. Sono molti, infatti, gli espositori di quel distretto che vale oltre 2 miliardi di euro pari al 50% del dato complessivo nazionale, al 30% degli yacht sopra i 30 metri prodotti a livello globale e una clientela estera a quota 95% sempre nel comparto superyacht. Tra i cantieri che si affacciano sulle darsene del porto di Viareggio troviamo alcuni dei marchi storici della nautica mondiale: **Azimut-Benetti, Cantieri Navali Codecasa, Cerri Cantieri Navali, Gp Yachts, Overmarine, Perini Navi e Wooden Boats**, mentre tra gli accessoristi spiccano nomi di prestigio quali **Bcm Illuminazione, Bertazzoni Servizi, K-Array, Palagi Marine Lights, Team Italia e Tecnoseal Foundry**, tutte aziende toscane leader nei rispettivi settori di riferimento.

Non solo Toscana, però. A pochi chilometri da Viareggio, infatti, c'è il distretto della bassa Liguria con i suoi brand altrettanto celebri in tutto il mondo: **Baglietto, Perini Navi** (ex cantiere Picchiotti), **Sanlorenzo e Fincantieri** tanto per citarne alcuni. Due distretti, insomma, che esprimono il meglio del *made in Italy*: creatività, artigianalità, industria, esperienza e innovazione.

Versilia Yachting Rendez-vous è organizzato da **Fiera Milano** con il supporto del partner strategico **Nautica Italiana**, in collaborazione con il **Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana**, con il sostegno e il supporto di Regione Toscana, Toscana Promozione e Comune di Viareggio, con il patrocinio del Comune di Forte dei Marmi, Comune di Lucca e Comune di Pietrasanta.

La qualità dell'offerta espositiva, che conferma i numeri della scorsa edizione, con una

crescita delle dimensioni delle imbarcazioni presenti, è arricchita dai numerosi espositori provenienti dalla Toscana. La rassegna arricchisce e migliora il suo layout espositivo che, anche quest'anno, vede la riconferma della sezione **Tender & Toys** e si completa con le nuove aree **Luxury Tenders & Ribs** e **l'area Broker**. Questi due nuovi spazi, collocati rispettivamente nelle darsene Europa e Italia, saranno identificati con soluzioni cromatiche ad alta visibilità. Tra le novità anche la **Banchina dell'Innovazione**, una nuova area che sorgerà nella darsena Europa dove sarà possibile ammirare imbarcazioni di alto livello tecnologico come il prototipo del drone marino **Sand** oppure esempi virtuosi in campo di sostenibilità applicati alla nautica. Inoltre, novità anche sulla logistica dei visitatori: sarà previsto un unico ingresso situato a nord della darsena Italia, che consentirà al pubblico un percorso a senso unico più fluido ed omogeneo lungo tutto il perimetro del salone per ammirare le imbarcazioni collocate lungo le due darsene.

Spazio al glamour. Anche quest'anno si rinnova la partnership con **Novaris**, compagnia italiana di elicotteri, che offrirà un servizio di helitransfer nei giorni dell'evento.

Fedele alla sua formula di *rendez-vous*, **Vyr 2019** offre eventi e iniziative coinvolgenti e originali sia all'interno dell'evento sia fuorisalone. Con il coinvolgimento di tutta la Versilia, per questa edizione è stato messo a punto un ricco calendario di appuntamenti, pensato e organizzato insieme con gli enti locali e alle associazioni di categoria del territorio. Si comincerà giovedì 9 maggio con la **VYR Night**, il tradizionale party esclusivo riservato agli espositori nella splendida cornice di Pietrasanta, che ospiterà in contemporanea anche la **VYR Yacht&Art**. Venerdì 10 maggio spazio invece all'happy hour targato VYR lungo via Coppino, mentre sabato 11 maggio sarà il momento della **Notte Blu**, una serata speciale che coinvolgerà le boutique della passeggiata di Viareggio per poi concludersi con uno spettacolo pirotecnico al largo delle Darsene. Domenica 12 maggio avrà luogo il Versilia Yachting Rendez-vous Golf Cup: un torneo di golf ospitato durante la mattinata presso il Versilia Golf Resort. Durante le giornate di venerdì 10 maggio e domenica 12 maggio, anche Forte dei Marmi ospiterà eventi firmati VYR.

Il programma prevede diversi appuntamenti specializzati dedicati agli addetti ai lavori come il **B&ST-Broker and Shipyard Trading**, evento B2B di *networking* che unisce cantieri e yacht broker organizzato da **Navigo** e gli approfondimenti tematici sviluppati da **Nautica Italiana**. Tra questi, da segnalare, **Comunicare l'Eccellenza Italiana tra Artigianalità e Innovazione**, tavola rotonda di particolare rilievo moderata dal giornalista e conduttore televisivo **Nicola Porro** che sarà preceduta da una speciale introduzione firmata **Deloitte** e che vedrà, tra i relatori, figure di spicco del *made in Italy* quali: **Renzo Cotarella**, ad Marchesi Antinori, **Brunello Cucinelli**, chairman e ceo Brunello Cucinelli, **Stefano Domenicali**, chairman e ceo Lamborghini, **Elisabetta Franchi**, owner e president Elisabetta Franchi, **Massimo Perotti**, chairman ceo Sanlorenzo SpA, **Lamberto Tacoli**, president e ceo Perini Navi e **Isabella Traglio**, owner e deputy general manager & GIA Gemmologist Vhernier. Appuntamento da non perdere, dunque, durante il quale stakeholder, imprenditori ed eccellenze italiane operanti anche fuori dal settore della nautica, avranno modo di testimoniare come passato e presente, software 4.0 e antiche professioni, si fondano oggi insieme, in perfetta armonia, anche da un punto di vista di comunicazione esterna. Da segnare, infine, l'ormai consolidata *Legal Conference* dal titolo **Stati Generali dell'Industria Nautica: Leasing, Brexit, Sted e nuovo Codice**.

Ricerca, innovazione, formazione, internazionalizzazione e sviluppo sono i temi di approfondimento dei convegni di settore promossi dal **Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana** tra i quali l'appuntamento con **Retic** sull'ingresso di nuove imprese e start-up nel mondo della nautica e dello yachting; i primi dati dell'indagine condotta da **Demopolis** su **Action**, progetto comunitario sulle opportunità di mercato nel turismo, diporto e settore *green*; il convegno **WISTA** (Women's International shipping and training association, presente in 40 Paesi con oltre tremila socie); l'incontro promosso dalla storica associazione internazionale dei marittimi **Propeller** e il workshop del **CNR** orientato al supporto nell'innovazione e nella ricerca offerto alla Pmi dall'ente di ricerca. Infine gli innumerevoli appuntamenti fissi durante i giorni del salone. Le opere del Museo dei Bozzetti saranno in mostra in vari punti del VYR. Le auto d'epoca faranno da cornice all'evento con alcuni affascinanti esemplari del Museo Storico Alfa Romeo. E per concludere anche l'interessante proposta *gourmet*: la degustazione gratuita dei vini Mandrarossa, casa vinicola siciliana, che offrirà i suoi prodotti unici e innovativi presso il ristorante della manifestazione in darsena Italia che quest'anno sarà curato dallo chef internazionale **Filippo La Mantia**.

Riproduzione riservata © Copyright Gentedimare2.0

Sanlorenzo SX76 Piero Lissoni Edition in Hong Kong: Yacht Style Review

luxuo.com/motoring/yachting/sanlorenzo-sx76-first-hull-hong-kong.html

May 7, 2019

Motoring / Yachts

A Hong Kong owner ordered the 'special edition' first hull of the new SX76, Sanlorenzo's smallest model but hugely popular, much like her big sister.

May 07, 2019 | By John Higginson

When guests at the Sanlorenzo Open Weekend in Hong Kong in mid-March boarded the showpiece SX76, they weren't just viewing the new model's first hull into Asia. They were looking at the first hull, period.



The first hull of the Sanlorenzo SX76 has arrived in Hong Kong

Yet it wasn't just because it was first out of the shed in Ameglia that made it a such a draw at the Marina Cove event organised by Simpson Marine, the Italian builder's dealer for Asia.

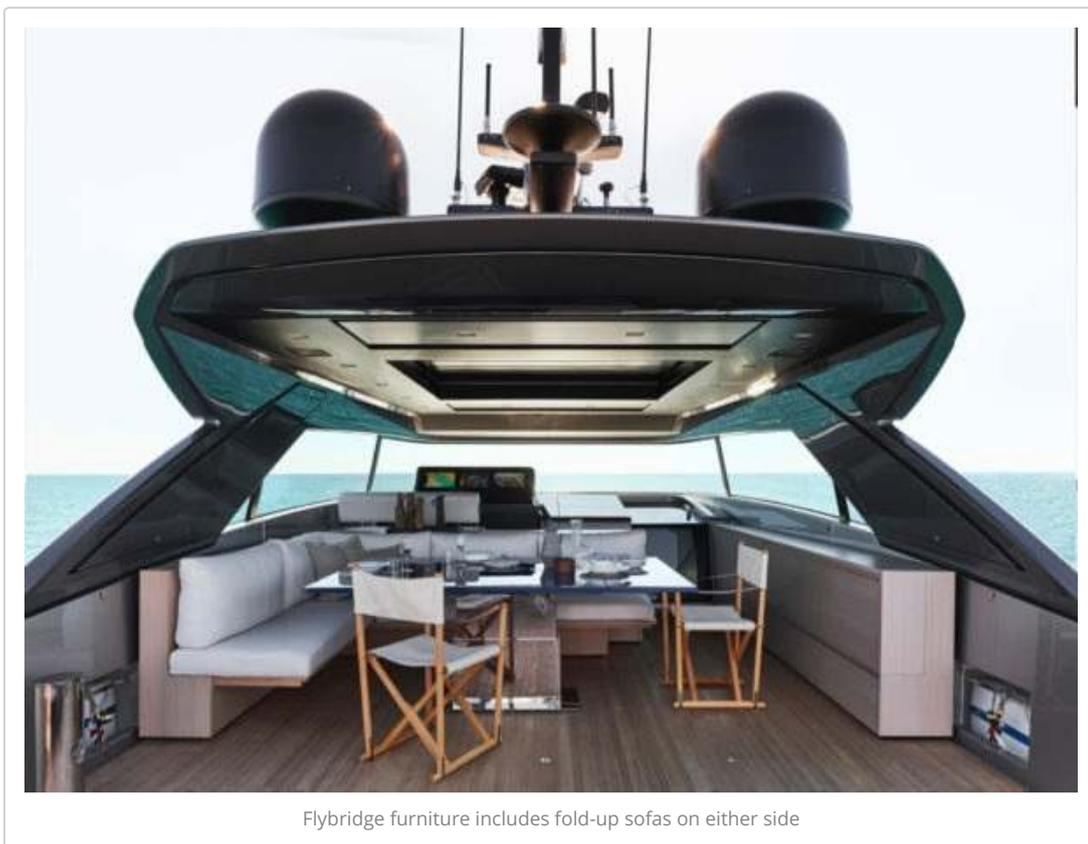
What made it truly unique was that this yacht featured the 'special edition' interior by Piero Lissoni – also Sanlorenzo's Art Director – designed specifically for the world premiere of the SX76 at the Cannes Yachting Festival last September.

The layout options for the Italian yard's smallest model even include a Version Lissoni alongside Versions A and B, although Sanlorenzo prides itself on its customised offerings for owners.

However, before you even get on board the SX76, it's a yacht that can stop you in your tracks upon first sight, as it also proved at February's Miami International Yacht Show when it was one of four Sanlorenzo models on display.

Like the 'avant-garde', award-winning SX88 showcased in Cannes a year earlier, the new 76 is a combination of Zuccon International Project's exterior lines and Lissoni's interior work, with renowned American fishing boat designer Lou Codega handling the waterlines.

Bernardo Zuccon, working with Luca Santella of the Sanlorenzo style office, managed to seamlessly transplant the distinctive exterior of the 88 onto her smaller sister, which maintains the SX's 'crossover' ambitions of combining a flybridge motor yacht with explorer-like styling and deck spaces.



Easily recognisable from distance, the SX76's lines are super sleek, even futuristic, and lead to a high, seaworthy bow, while the reverse windshields on the main deck and flybridge are also distinctive designs and reduce the effects of direct sunlight.

It's quite a visual offering, especially when sunlight reflects off the metallic-grey fibreglass hull, carbon-fibre superstructure and dark glazed surfaces, so you can see why the yacht has racked up a strong order book. Even before this particular hull was displayed at Cannes, the model had already sold eight units.

By early March, 16 units had been sold – within six months of the model's public unveiling – so the SX76 is now well on its way to emulating the soaring success of the SX88, which secured 22 sales within its first 18 months, including one that will arrive in Singapore later this year.

So, credit to Bernardo Zuccon, who had to incorporate similar design traits and living spaces from the SX88 within significantly smaller specs, yet it appears like a seamless transition.

"The challenge for SX76 was to get the same features as the larger SX88 without altering its style balance," he admitted.

After all, the 76 has managed to match its elder sibling in one significant area by being able to offer the same number of lower-deck guest cabins, four, although that's not the case on Version Lissoni, but more of this later.

SPACE AGE

Starting aft, the 76 has retained arguably the SX's signature feature: its large beach club that integrates with the cockpit to create one huge, two-level living area in the stern.



The first SX76 has a special edition interior by Piero Lissoni

One word that keeps coming to mind is clean, which certainly describes the aft deck and the swim platform, which is only four wide steps down, so – without a fixed sofa to act as a divider – it feels like an extension of the main deck rather than a separate area downstairs.

The swim platform can comfortably house a 4m tender and a jet-ski, and they can be deployed when the port gunwale surprisingly reveals its second life as an electro-hydraulic davit – a masterpiece of ingenuity and disguise.

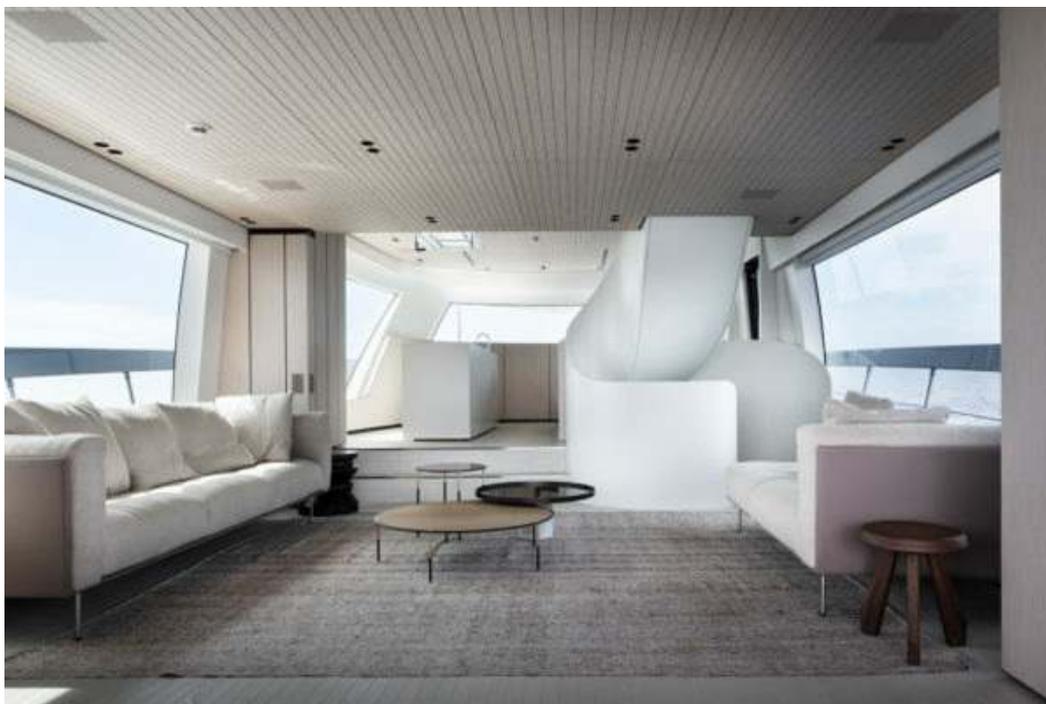
Once clear of toys, the swim platform can extend about 50cm and become a vast beach club covering about 19sqm, plenty of space for multiple sunloungers, tables and umbrellas.

Ultimately, this is a boat designed for active sea-goers, people who want to be spending their time in and around the water, whether lounging beside it, swimming and splashing in it, snorkelling and diving, or jetting around with water toys ranging from Seabobs to Sea-Doos.

Zucon says the best yachts are those designed for users to live in close contact with the water, as the Italian believes boating embodies the relationship between man and the sea. “The SX range pushes this relationship to the maximum.”

OPEN INTERIOR

Inside, the SX76 follows the ground-breaking loft-style design introduced on the SX88, which was largely inspired by penthouses, although that’s a less-relevant comparison on the smaller sister.



The saloon is light and bright, and features Lissoni's showpiece staircase

However, Sanlorenzo's quest to offer a fresh approach to on-board space still rings true and the view as you enter the split-level saloon is bright, light and has a lot of white. Take away the sofas and this could double as a small art gallery.

The décor of the first unit exemplifies Lissoni's clean, elegant style, with the saloon characterised by soft and neutral colours, and flooded by natural light.

This special edition has kept furniture minimal, with two long, low couches on either side, a couple of dark chairs aft, and an attractive three-disc coffee table acting as the centrepiece for the lower half of the saloon.

The real centrepiece is the bespoke staircase, a sculpture-like artwork that Lissoni designed specifically for the SX76 and which dominates the starboard side of the saloon, winding its way up to the flybridge and down to the lower deck. It's clever, it's artistic and it's a talking point, but it does block quite a lot of the panorama from many parts of the saloon, even from the aft deck.

To port, it's two steps up to the forward half of the saloon, which has great views through large side windows and the windshield. This space is dedicated to a minimalist, country-style kitchen to port and a dining table to starboard, separated from the lounge by the staircase.

One of the innovative design features of the SX range is that there's only one helm station – on the flybridge – which not only frees up space in the saloon but can enable panoramic views throughout the forward area, although again that's slightly negated on this particular model due to the staircase.

It's worth stating that Lissoni's design on this special edition is just that – one edition – so owners can choose from multiple layout options or customise the plans, furniture and décor in cooperation with Sanlorenzo.

One basic option is for an enclosed galley, which creates a much more private dining area forward, while more conventionally designed, transparent staircases are used on other units.

FLEXIBLE SPACES

Another example of the many layout possibilities is on the lower deck where the standard option features four double cabins, with a full-beam master suite midships, two twin/double cabins, and a VIP in the bow featuring a starboard-facing bed.

However, the Lissoni version offers just two guest suites, with the master still making the most of the 21ft 6in beam midships but with the bed facing starboard, toward an elegant, open bathroom with sinks below the window, a walk-in shower forward and the head aft. The VIP in the bow again has a starboard-facing bed, but is larger than in the standard option.

The Lissoni-edition lower deck is most notable for an entertainment room between the two cabins, which is a concept that could prove popular in Asia – and already has.

In both versions, the crew cabin is aft of the owner's suite and has direct access to the



The Lissoni-edition lower deck features a lounge in-between the master and VIP suites, although other layout options include four guest cabins

engine room, which due to the IPS 1050 transmission is further aft than if it had traditional axle transmissions.

Back on the main deck, the foredeck is accessed by passageways with reassuringly high bulwarks. Sitting below the overhang of the windshield is a wide C-shaped sofa and a rectangular table, which can be lowered and covered by cushions to form a large sunbed.

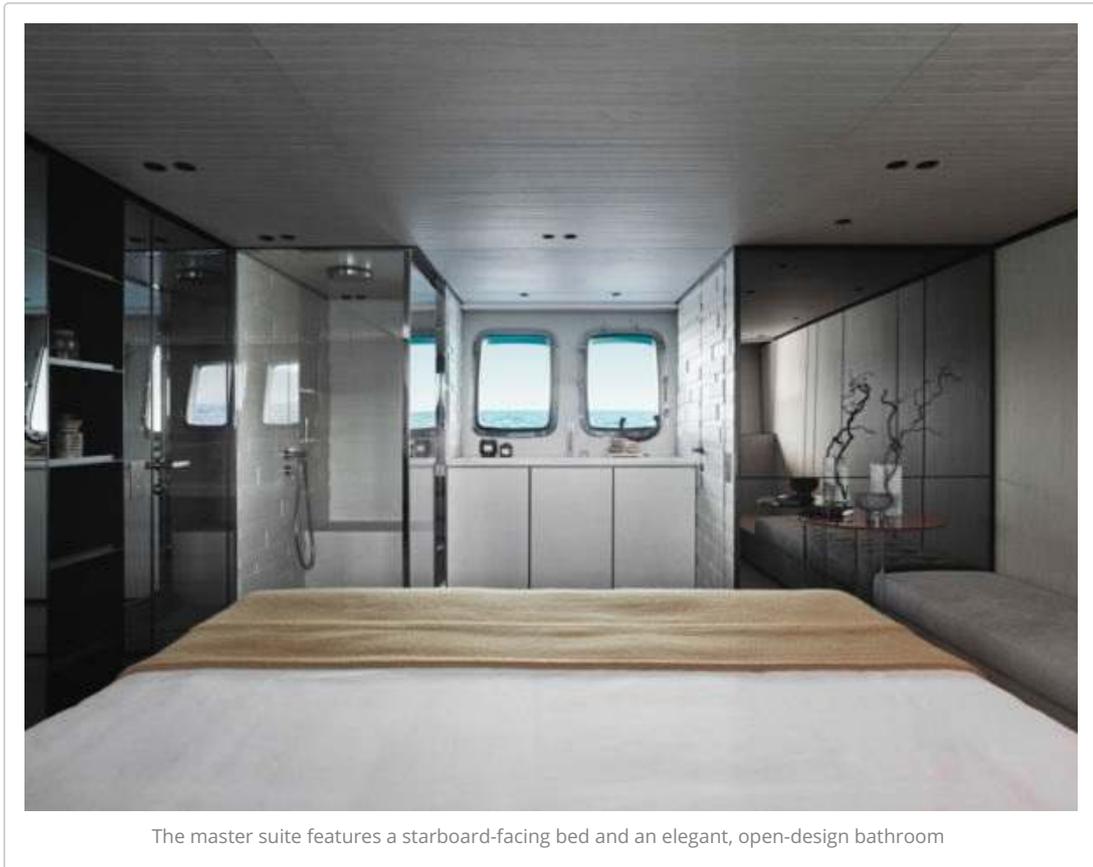
This comfortable space can also be neatly covered by an awning for shade during the day or intimacy at night.

Creating a 360-degree social area, the bow has a large aft-facing sunpad, which itself can be adjusted to open up a central walkway to the windlass.

The flybridge, which can only be accessed by the interior staircase, has a hardtop and windshield, but can otherwise be open to the elements on the other three sides. However, the area below the hardtop can be completely enclosed, using double-hung windows on the sides and a series of Strataglass panels aft.

Aside from the helm station to port, the top deck is typically flexible in its options and arrangements. The standard version has a bar counter and a dining table with eight chairs in the middle, with space for sun loungers aft.

The Lissoni version has clever wooden framed couches with seating that, once the cushions are removed, can flip up to create more space, such as for cocktail parties or a yoga session.



The main table is also adaptable and can be electrically lowered for use as a coffee table or raised for dining, when it can expand with fold-out sections to cater for more guests.

The SX76 has a modest top speed of 22 knots and cruises at 20 with twin Volvo Penta IPS 1050 engines, but this is not a 76-footer set up to overpower the sea. It's designed to engage with it and does this with style.

Note: This article first appeared in Yacht Style Issue 47

[Sanlorenzo SD126, SL86 and Steve Leung Interiors at Singapore Show](#)



[← The Al Faya Lodge & Spa is The Desert Retreat You Need When You Are in United Arab Emirates](#)

[← Previous](#)

[yachtcharterworld.co/index.php/2019/05/07/sanlorenzo-yacht-sd-112-motor-area-development-of-a-yacht-
tales-3](http://yachtcharterworld.co/index.php/2019/05/07/sanlorenzo-yacht-sd-112-motor-area-development-of-a-yacht-
tales-3)

May 7, 2019



Sanlorenzo Yacht SD 112 | Motor area development of a yacht – Tales #3

Are you curious to understand far more about marine engineering and see how the engines and systems are put in in the SD112 Yacht motor area? Get a closer glimpse in the motor area development of a yacht!

Click on on the link to find the Sanlorenzo Superyacht SD 112:

Look at the upcoming movie:

Follow Sanlorenzo Yacht on:

Web-site:

Fb:

Instagram:

Linkedin:

[resource](#)

La nautica toscana si tiene per mano ora la sfida è contro Venezia

iltirreno.gelocal.it/regione/toscana/2019/05/08/news/la-nautica-toscana-si-tiene-per-mano-ora-la-sfida-entro-venezia-1.30977932

8 maggio 2019



S'inaugura il "Versilia Yachting": i big tutti presenti. «Solo qui costruiamo le barche sotto gli occhi di tutti»

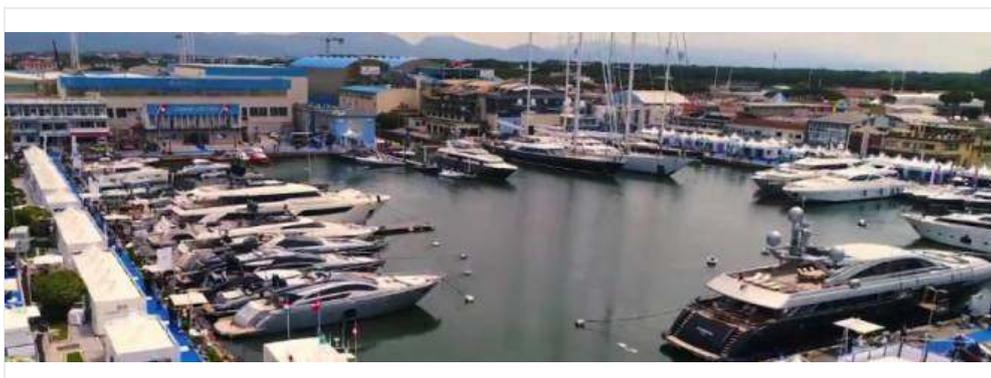
Donatella Francesconi 08 Maggio 2019

A Viareggio si celebra la storia della nautica e delle sue eccellenze

 ilgiornale.it/news/viareggio-si-celebra-storia-nautica-e-delle-sue-eccellenze-1690870.html

Antonio Risolo

Si alza il sipario sulla terza edizione del **Versilia Yachting Rendez-vous**, il salone della nautica di alta gamma ideato da Nautica Italiana e organizzato da Fiera Milano in collaborazione con il Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana.



Ancora una volta dalle darsene di Viareggio passa la nobile arte dei maestri d'ascia, dei costruttori dei grandi velieri e della cantieristica dei nostri giorni. Una vera e propria «festa del mare» che, oltre ai superyacht dei grandi marchi italiani ed esteri, prevede anche numerosi eventi fuorisalone in tutto il territorio. Ma giovedì 9 è il grande giorno delle eccellenze toscane.

Il distretto nautico, vanta un valore della produzione di 2 miliardi di euro complessivi, il 50% del fatturato nazionale grazie a brand come Azimut-Benetti Group, Cantieri Navali Codecasa, Cerri Cantieri Navali, Gp Yachts, Overmarine, Perini Navi e Wooden Boats. Tra gli accessoristi, invece, spiccano nomi di prestigio come Bcm Illuminazione, Bertazzoni Servizi, K-Array, Palagi Marine Lights, Team Italia e Tecnoseal Foundry, tutte aziende toscane leader nei rispettivi settori di riferimento.

Non solo Toscana, però. A pochi chilometri da Viareggio, infatti, c'è il distretto della bassa Liguria con i suoi brand altrettanto celebri in tutto il mondo: Baglietto, Perini Navi (ex cantiere Picchiotti), Sanlorenzo e Fincantieri per citarne alcuni. Insieme, i due distretti esprimono il meglio del made in Italy: creatività, artigianalità e innovazione.

I numeri Oltre 150 gli espositori (+10% sul 2018, +30% rispetto al 2017) e 90 yacht con una lunghezza media che supera i 30 metri. Il programma della quattro giorni viareggina prevede diversi appuntamenti dedicati agli addetti ai lavori come il B&ST-Broker and Shipyard Trading, evento B2B di networking che unisce cantieri e yacht broker organizzato da Navigo e gli approfondimenti tematici sviluppati da Nautica Italiana. Tra questi la tavola rotonda «Comunicare l'Eccellenza Italiana tra

Artigianalità e Innovazione» moderata da Nicola Porro, vice direttore de il Giornale e conduttore televisivo. Partecipano Renzo Cotarella, Brunello Cucinelli, Stefano Domenicali, Elisabetta Franchi, Massimo Perotti (Sanlorenzo), Lamberto Tacoli (Perini Navi) e Isabella Traglio.

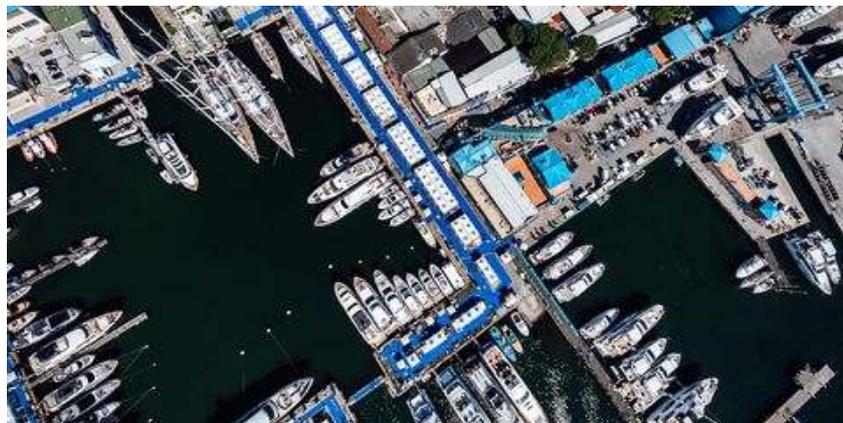
Ricerca, innovazione, formazione, internazionalizzazione e sviluppo sono i temi di approfondimento dei convegni di settore promossi dal Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana tra i quali l'appuntamento con Retic sull'ingresso di nuove imprese e start-up nel mondo della nautica e dello yachting; i primi dati dell'indagine condotta da Demopolis su Action, progetto comunitario sulle opportunità di mercato nel turismo, diporto e settore green; il convegno «Future & Technology: Il mare che vorrei» patrocinato dall'associazione Wista; il workshop Cnr per il supporto nell'innovazione e nella ricerca offerto alla Pmi.

Seguiranno tutti gli eventi fuorisalone tra Viareggio, Forte dei Marmi e Pietrasanta. Tutte le informazioni sul salone nautico e gli eventi su www.versiliayachtingrendezvous.it

Il rendez-vous di primavera per naviganti e marinai

 elledecor.com/it/lifestyle/a27376959/versilia-yachting-rendez-vous-2019-anteprime/

Di Mariateresa
Campolongo



Guido Mencari

Un'ottima possibilità per farsi un'idea di quale **barca scegliere per le vacanze**, oppure semplicemente per scoprire le ultime **tendenze del settore nautico** o per toccare con mano **imbarcazioni** di diverse tipologie è rappresentata dal **Versilia Yachting Rendez-vous**, giunto quest'anno alla terza edizione.

La **kermesse nautica** è in programma dal 9 al 12 maggio a **Viareggio**, proprio dove prendono forma la maggior parte degli **yacht di lusso** di cui l'Italia detiene la leadership quale primo costruttore a livello mondiale. La location è uno dei punti di forza di questo salone: diversi cantieri aprono le porte e organizzano visite guidate nel loro interno per poter far capire come le barche vengono effettivamente realizzate.

Questo **appuntamento nautico primaverile** conferma il suo format dedicato a medi e grandi **yacht** e alla filiera (accessori, componentistica, motori, marine e servizi) a cui si aggiungono la sezione **Tender&Toys** e le nuove aree **Luxury Tenders & Ribs** e l'area Broker. Le barche esposte sono estremamente variegata: dagli open, ai coupé, ai flybridge, ai superyacht e alle barche a vela.



Guido Mencari

Lungo le banchine di Viareggio, **Benetti** esporrà tre **yacht di lusso** della categoria Class: per la prima volta ci sarà il superyacht 'Baya', e poi 'Good Day' e BS011. L'anteprima assoluta di **Azimut Yachts** sarà Atlantis 45 e, tra i diversi **yacht** presenti dell'azienda, ci saranno anche l'Azimut S6 e l'Azimut Grande 27 Metri. **Baglietto** sarà presente con il **superyacht** 'Only One' di 46m, in esposizione insieme con il 43m 'Pachamama', l'MV13 (dall'imprinting militare ispirato ai MAS) e l'FFC15 (naviglio militare di Baglietto Navy). Il cantiere **CCN** sarà presente in fiera con il 27m 'Freedom' di Roberto Cavalli. **Perini Navi** esporrà diverse **barche a vela di lusso**, tra cui 'Antara' e "...Is a rose', mentre **Sanlorenzo** porterà i modelli SL 78 e SL 86.

Il crescente successo delle due precedenti edizioni ha portato al debutto sulle banchine di Viareggio di altri nomi di spicco del **diporto italiano**. Tra i nuovi espositori spiccano: **Absolute** (produttrice di yacht di lusso nelle categorie fly, sport e dislocanti veloci dai 40 ai 73 piedi), **Cranchi** (azienda produttrice di natanti e imbarcazioni), **Cantiere Rossini** (specializzato in refitting e assistenza a yacht di tutte le dimensioni), **Solaris Yacht** (azienda leader nella costruzione e progettazione di yacht su misura), **Honda Marine**(il ramo dedicato al diporto della casa motoristica giapponese).

Sarà presente anche Novaris, compagnia italiana di elicotteri, che offrirà un servizio di helitransfer per coloro che lo desidereranno nei giorni dell'evento.

Parte integrante del Versilia Yachting Rendez-vous sono gli eventi sia dentro sia fuori dalla fiera. Venerdì 10 maggio, ad esempio, ci sarà una tavola rotonda dal titolo 'Comunicare l'Eccellenza Italiana tra Artigianalità e Innovazione' che vedrà, tra i relatori, figure di spicco del Made in Italy quali: Brunello Cucinelli (Chairman & CEO Brunello Cucinelli), Elisabetta Franchi (Owner & President Elisabetta Franchi), Stefano Domenicali

(Chairman & CEO Lamborghini), Massimo Perotti (Chairman & CEO Sanlorenzo), Lamberto Tacoli (President & CEO Perini Navi), Renzo Cotarella (AD Marchesi Antinori) e Isabella Traglio (Owner & Deputy General Manager & GIA Gemmologist Vhernier).

Tanti gli eventi organizzati anche in serata sia a Viareggio sia nell'adiacente Pietrasanta con diverse gallerie e negozi che resteranno aperti e ospiteranno un modellino di yacht per l'occasione.

Una kermesse da non perdere, insomma, che inizierà a farvi sognare **l'estate in Versilia** o **a bordo** di uno **yacht**.

[lastampa.it/2019/05/09/societa/sanlorenzo-sbarca-in-borsa-per-poter-crescere-ancora-zJlf5gwU7E9WbOQL94DakO/pagina.html](https://www.lastampa.it/2019/05/09/societa/sanlorenzo-sbarca-in-borsa-per-poter-crescere-ancora-zJlf5gwU7E9WbOQL94DakO/pagina.html)

9 maggio 2019

“Sanlorenzo sbarca in Borsa per poter crescere ancora”

Parla Massimo Perotti, il presidente del cantiere, terzo produttore globale di superyacht. “Verso un fatturato 2019 di 460 milioni di euro, sul mercato il 35% del capitale”



Massimo Perotti, presidente di Sanlorenzo Spa

Scopri Top News

Pubblicato il 09/05/2019

fabio pozzo

Sanlorenzo Spa, il terzo produttore globale di superyacht, cantiere del made in Italy che nasce nel 1958 ed è rilevato nel 2005 dal torinese Massimo Perotti, l'attuale presidente (ex manager del gruppo Azimut-Benetti), con stabilimenti produttivi ad Ameglia, La Spezia, Massa e Viareggio, si quota in Borsa. Ieri il kick off a Milano, che segna quello che Perotti definisce «il passo della vita».

Presidente, la quotazione? Pensa avverrà entro l'anno?

«Non lo escludo».

Pensate di sbarcare sul segmento Star di Borsa Italiana?

«Lo stiamo valutando».

Quale sarà la quota di capitale che andrà sul mercato?

«Pensiamo di collocare il 35 %. Il 5% è in mano ai manager, il restante 60% a Happy Life, la holding che ho costituito con i miei figli, Cecilia e Cesare, rispettivamente di 25 e 22 anni. Il controllo, insomma, resta nostro».

Con che conti si presenta alla Borsa?

«Ho chiuso l'esercizio 2018 con 383 milioni di euro di fatturato, contro i 300 del 2017, un ebitda di 37 milioni e un utile lordo di 18 milioni. L'esposizione finanziaria negativa è di -20 milioni. Ho inoltre un portafoglio ordini di 505 milioni, con solo il 6% rappresentato da barche in stock presso i concessionari».

Chi sono gli advisor?

«Lazard con Carlo Salvatori e Alantra con Lorenzo Astolfi. Amici che già quindici anni fa mi furono vicini nella mia fuoriuscita da Azimut e nell'acquisto dei Sanlorenzo».

E le banche che l'accompagnano?

«Unicredit e Intesa, che mi hanno sempre seguito, e Merrill Lynch con Antonino Mattarella».

I suoi consulenti legali?

«Gli studi Musumeci-Altara-Desana di Torino e White & Case di Londra».

Perché si quota? E perché ora?

«Se mi guardo indietro, vedo dal 2005 ad oggi un ciclo che si è chiuso. Quando ho rilevato il cantiere avevo trovato 75 dipendenti, 42 milioni di fatturato e un mercato mediterraneo. Oggi conto di chiudere il fatturato 2019 a 460 milioni, ho 450 dipendenti diretti più circa 1200 con l'indotto e un mercato globale. Allora Sanlorenzo varava 5-6 barche l'anno, oggi sono 55, comunque un numero contenuto perché l'esclusività e l'unicità sono condizioni del lusso...»

Quindi?

«E quindi adesso si apre un nuovo ciclo che deve portare Sanlorenzo a crescere ancora nel futuro. L'ho preparato sotto il profilo finanziario acquisendo a fine 2017 le quote del socio di minoranza Fondo Italiano di Investimento e lo scorso dicembre riacquisendo quelle che avevo ceduto ai cinesi di Sundiro Holding. All'inizio di quest'anno mi sono rafforzato come management, nominando Ferruccio Rossi ceo di Sanlorenzo e assumendo Carla Demaria (torinese, il presidente uscente di Ucina-Confindustria nautica, già top manager Bénéteau), cui ho affidato lo sviluppo del marchio Bluegame e le nuove acquisizioni. Il passaggio in Borsa, insomma, si rende necessario per ottenere le risorse finanziarie che consentiranno a Sanlorenzo di navigare il nuovo ciclo. Ma non solo...».

Non solo?

«La quotazione è anche un modo per spersonalizzare l'azienda dal mio nome. Non me ne vado, sia chiaro, ma la quotazione consente al cantiere di diventare più autonomo, con l'aiuto del management: e questa per me è un'ulteriore fonte di crescita di un'impresa. A tal riguardo, l'ipo è anche un'opportunità per attirare e mantenere in casa i migliori manager, che possono contare sulle stock option».

Lei ha due figli. Pensa anche a loro?

«Se vorranno entrare in azienda ne sarò felice. Diversamente, con la quotazione potranno anche essere solo azionisti».

E lei?

«Ho 58 anni, conto di lavorare ancora».



Aperto a Viareggio il salone della grande nautica made in Italy

 ilgiornale.it/news/economia/aperto-viareggio-salone-grande-nautica-made-italy-1691932.html

Alberto
Taliani



Si è aperta sulle note della banda della Marina Militare con l'alza bandiera e il taglio del nastro la terza edizione del **Versilia Yachting Rendez-vous**, il salone internazionale dedicato alla **nautica alto di gamma** in scena a **Viareggio** fino al 12 maggio. Salone della cantieristica che ha nel distretto di Viareggio il più importante "motore" dell'industria di settore soprattutto per quanto riguarda la produzione di super e maxi yacht, barche da sogno, concentrato unico di design stile e tecnologia che navigano nei mari tutto il mondo.

Al "giro" istituzionale lungo le banchine delle Darsene Italia ed Europa dove sono attraccate le imbarcazioni e fra gli stand degli espositori hanno partecipato **Edoardo Rixi** viceministro delle Infrastrutture e trasporti, **Enrico Rossi** presidente della Regione Toscana, **Giuseppe Tarzia** contrammiraglio della direzione marittima della Toscana e della Capitaneria di Porto di Livorno, e **Giorgio Del Ghingaro** sindaco di Viareggio. Accompagnati da **Lamberto Tacoli** presidente di **Nautica Italiana** **Vicenzo Poerio**, presidente del Distretto per la Nautica e Portualità Toscana e **Fabrizio Curci**, amministratore delegato di **Fiera Milano**.

"La Regione assumerà un impegno di durata triennale per sostenere il Versilia Yachting Rendez-vous fino al 2022 - ha annunciato il presidente **Enrico Rossi**, che ha ricordato come la Regione abbia "sostenuto con 400mila euro l'anno questa iniziativa capace di creare un movimento finanziario da otto milioni di euro e rappresenta una vetrina importante per il manifatturiero costiero, forte di quattromila imprese che producono due miliardi di fatturato, cioè una fetta importante del Pil della Toscana che non supera i 100 miliardi". Rossi, dopo aver ringraziato gli organizzatori per le iniziative previste in questa edizione aver accresciuto il numero degli espositori, ha sottolineato che "sarebbe opportuno arrivare a firmare con il governo un protocollo di intesa per sostenere in modo adeguato la manifestazione" dicendo di essere convinto che si arriverà alla firma in modo che il governo "possa giocare un ruolo da protagonista nel Versilia yachting rendez-vous che, con la cantieristica, rappresenta una realtà di grande spessore da coltivare e rilanciare con l'impegno di tutti".

Ed è dedica al **made in Italy** la tavola rotonda **Comunicare l'Eccellenza Italiana tra Artigianalità e Innovazione** organizzata da Nautica Italiana che si terrà venerdì 10 maggio alle 15 al centro congressuale il Principino di Viareggio, moderata dal giornalista **Nicola Porro**, presenti esponenti di spicco del made in Italy della nautica e del mondo produttivo per testimoniare come passato e presente siano legati insieme.

Dibattito - aperto al pubblico - preceduto da un intervento di *Deloitte* dal titolo **Yachting Market Monitor in a Luxury World** dedicato all'evoluzione della nautica da diporto, all'andamento del mercato a livello globale, all'andamento del valore della produzione cantieristica Italiana nel 2018, al suo posizionamento nel comparto allargato dei beni di lusso, al ruolo della comunicazione all'interno del mercato *luxury*.

Partecipano **Renzo Cotarella**, ad di Marchesi Antinori, **Brunello Cucinelli**, chairman e ceo di Brunello Cucinelli, **Stefano Domenicali**, chairman e ceo di Lamborghini, **Elisabetta Franchi**, owner e president di Elisabetta Franchi, **Massimo Perotti**, chairman e ceo di Sanlorenzo Spa, **Lamberto Tacoli**, presidente e ceo di Perini Navi e **Isabella Traglio**, owner e deputy general manager di Gemmologist Vhernier.

“Viareggio, **culla della nautica di fascia alta**, ospita *brand leader* del settore manifatturiero italiano - dice così Lamberto Tacoli - e mi piace pensare che l'averli tutti riuniti qui, per scoprire come l'innovazione si sposi perfettamente alla tradizione artigianale, possa far comprendere il ruolo fondamentale che la comunicazione assume nello stabilire il successo e la leadership del made in Italy nel mondo”.

E per sottolineare il ruolo dello stile italiano nel mondo sarà trasmesso un **video-messaggio** di **Giovanna Vitelli**, vicepresidente del Gruppo Azimut-Benetti e vicepresidente di Nautica Italiana, che mostrerà in esclusiva le immagini dell'**installazione** dell'**Azimut S6 a New York** in Times Square, in occasione della **New York Design Week**. Il progetto, realizzato per celebrare i 50 anni del Gruppo, testimonierà quanto il made in Italy nautico non sia soltanto leader indiscusso dei mercati internazionali ma contribuisca in maniera concreta alla sua stessa promozione con iniziative di comunicazione straordinarie.

Per saperne di di più e visitare il salone di Viareggio www.versiliayachtingrendezvous.it

«Sanlorenzo sbarca in Borsa per poter crescere ancora» / L'INTERVISTA

themeditelegraph.it/shipping/yachting/2019/05/09/sanlorenzo-sbarca-borsa-per-poter-crescere-ancora-intervista-UxSW9qUu7wxrsjPuNVbNLK/index.html



TAG

[Yachting](#) - [Yachting](#)

Sanlorenzo Spa, il terzo produttore globale di superyacht, cantiere del made in Italy che nasce nel 1958 ed è rilevato nel 2005 dal torinese Massimo Perotti, l'attuale presidente (ex manager del gruppo Azimut-Benetti), con stabilimenti produttivi ad Ameglia, La Spezia, Massa e Viareggio, si quota in Borsa. Ieri il kick off a Milano, che segna quello che Perotti definisce «il passo della vita».

Presidente, la quotazione? Pensa entro l'anno?

«Non lo escludo».

Pensate di sbarcare sul segmento Star di Borsa Italiana?

«Lo stiamo valutando».

Quale sarà la quota di capitale che andrà sul mercato?

«Pensiamo di collocare il 35 %. Il 5% è in mano ai manager, il restante 60% a Happy Life, la holding che ho costituito con i miei figli, Cecilia e Cesare, rispettivamente di 25 e 22 anni. Il controllo, insomma, resta nostro».

Con che conti si presenta alla Borsa?

1/3

«Ho chiuso l'esercizio 2018 con 383 milioni di euro di fatturato, contro i 300 del 2017, un ebitda di 37 milioni e un utile lordo di 18 milioni. L'esposizione finanziaria negativa è di - 20 milioni. Ho inoltre un portafoglio ordini di 505 milioni, con solo il 6% rappresentato da barche in stock presso i concessionari».

Chi sono gli advisor?

«Lazard con Carlo Salvatori e Alantra con Lorenzo Astolfi. Amici che già quindici anni fa mi furono vicini nella mia fuoriuscita da Azimut e nell'acquisto dei Sanlorenzo».

E le banche che l'accompagnano?

«Unicredit e Intesa, che mi hanno sempre seguito, e Merrill Lynch con Antonino Mattarella».

I suoi consulenti legali?

«Gli studi Musumeci-Altara-Desana di Torino e White & Case di Londra».

Perché si quota? E perché ora?

«Se mi guardo indietro, vedo dal 2005 ad oggi un ciclo che si è chiuso. Quando ho rilevato il cantiere avevo trovato 75 dipendenti, 42 milioni di fatturato e un mercato mediterraneo. Oggi conto di chiudere il fatturato 2019 a 460 milioni, ho 450 dipendenti diretti più circa 1200 con l'indotto e un mercato globale. Allora Sanlorenzo varava 5-6 barche l'anno, oggi sono 55, comunque un numero contenuto perché l'esclusività e l'unicità sono condizioni del lusso...»

Quindi?

«E quindi adesso si apre un nuovo ciclo che deve portare Sanlorenzo a crescere ancora nel futuro. L'ho preparato sotto il profilo finanziario acquisendo a fine 2017 le quote del socio di minoranza Fondo Italiano di Investimento e lo scorso dicembre riacquisendo quelle che avevo ceduto ai cinesi di Sundiro Holding. All'inizio di quest'anno mi sono rafforzato come management, nominando Ferruccio Rossi ceo di Sanlorenzo e assumendo Carla Demaria (torinese, il presidente uscente di Ucina-Confindustria nautica, già top manager Bénéteau), cui ho affidato lo sviluppo del marchio Bluegame e le nuove acquisizioni. Il passaggio in Borsa, insomma, si rende necessario per ottenere le risorse finanziarie che consentiranno a Sanlorenzo di navigare il nuovo ciclo. Ma non solo...».

Non solo?

«La quotazione è anche un modo per spersonalizzare l'azienda dal mio nome. Non me ne vado, sia chiaro, ma la quotazione consente al cantiere di diventare più autonomo, con l'aiuto del management: e questa per me è un'ulteriore fonte di crescita di un'impresa. A tal riguardo, l'ipo è anche un'opportunità per attirare e mantenere in casa i migliori manager, che possono contare sulle stock option».

Lei ha due figli. Pensa anche a loro?

«Se vorranno entrare in azienda ne sarò felice. Diversamente, con la quotazione potranno anche essere solo azionisti».

E lei?

«Ho 58 anni, conto di lavorare ancora».

Hai poco tempo?

Ricevi le notizie più importanti della settimana

Iscriviti »

ALSO ON Yachting

Perotti: «Le novità? Presentiamole in Italia»

 themeditelegraph.com/it/shipping/yachting/2019/05/10/perotti-novita-presentiamole-italia-snXixfYkgkueDI5OIM5QaL/index.html

F.
P.



Viareggio - L'appello è stato lanciato dal Versilia Yachting Rendez-vous di Viareggio durante il convegno sulla comunicazione dell'eccellenza. Massimo Perotti, il presidente di Sanlorenzo e past president di Ucina, con a fianco Lamberto Tacoli, leader di Nautica Italiana, ha invitato i produttori del made in Italy nautico a riservare anteprime e novità a rassegne italiane e non estere: «Facciamo come hanno fatto i produttori di mobili. Hanno avuto il coraggio di disertare la principale fiera del comparto, che era a Colonia, e hanno fatto grande negli anni la Settimana di Milano, mentre l'evento tedesco è morto. Siamo noi a fare le barche più belle del mondo: se portiamo i nostri progetti e prototipi ad esempio al Salone di Genova anziché a quello di Cannes, costringeremo tutti a venire a vederli in Italia». Una rivoluzione che dovrebbe partire - Tacoli ha parlato di un impegno comune - da una ritrovata unità associativa del settore. La rassegna ieri è stata visitata per circa due ore dal ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti Danilo Toninelli («lo Sted, sportello telematico del diportista, che diventerà punto di riferimento in Italia per la nautica e spazzerà via le truffe») e ha visto il ritorno di Norberto Ferretti, che dopo sei anni di silenzio dalla cessione di Ferretti Group, ricompare sulla scena con una nuova gamma di barche, lobster boat dai 46 agli 88 piedi, ideate con il designer Brunello Acampora per Solaris Power di Giuseppe Giuliani e Luca Neri.

[Hai poco tempo?](#)

Ricevi le notizie più importanti della settimana

Iscriviti »

ALSO ON Yachting

Bomba Perotti! Tavola rotonda Vyr esplosiva...

gentedimareonline.it/2019/primo-piano/bomba-perotti-tavola-rotonda-vyr-esplosiva/

May 10,
2019



dall'inviato a Viareggio **Antonio Risolo** | **Scoppia la bomba Perotti** alla tavola rotonda *Comunicare l'eccellenza Italiana tra artigianalità e innovazione* organizzata da **Nautica Italiana** a margine del **Versilia Yachting Rendez-vous** di Viareggio. Il Cavaliere, patron di Sanlorenzo, non le manda a dire: "Comunichiamo l'eccellenza nautica attraverso due associazioni e due saloni. Se il settore scegliesse di organizzare in Italia il più importante salone del mondo – Genova? Venezia? Viareggio? Vedremo... – credo che gli utenti verrebbero da noi e non andrebbero a Cannes". Poi l'affondo: "Dobbiamo fare come il Salone del Mobile di Milano... Prima loro andavano a Colonia. Poi hanno capito che Milano è la capitale mondiale del design. Da quel momento si sono costruiti quello straordinario contenitore che è diventato oggi. E la fiera di Colonia è morta... Morale della favola: i costruttori italiani dovrebbero avere il coraggio di disertare Cannes per un anno e rimanere in Italia per vedere l'effetto che fa...". Come dare torto al **Cavaliere**? Siamo i migliori al mondo, siamo i primi costruttori globali in tutte le classifiche possibili e immaginabili, abbiamo enormi capacità imprenditoriali. E allora? Allora non siamo capaci di stare insieme, non sappiamo fare sistema. E finché la barca va... bisogna cambiare rotta subito!

La *bomba*, inattesa ma non troppo conoscendo il personaggio, esplose in piena campagna elettorale per l'elezione del successore di **Carla Demaria** al vertice di **Ucina Confindustria Nautica**, probabilmente un traghettatore che dovrebbe portare le due associazioni verso la riunificazione ormai inderogabile. Esplose, la *bomba*, nel bel mezzo di una tavola rotonda, moderata, con il suo inconfondibile stile, da **Nicola Porro**, vice direttore de *il Giornale* e conduttore di **Quarta Repubblica** su *Rete4* e alla quale hanno partecipato i relatori **Renzo Cottarella** (Antinori), **Brunello Cucinelli**, **Stefano Domenicali** (Lamborghini), **Elisabetta Franchi**, **Massimo Perotti** (Sanlorenzo),

1/2

Lamberto Tacoli (Perini Navi e presidente di Nautica Italiana) e **Isabella Traglio** (Vhernier).

La tavola rotonda è stata preceduta da un intervento di **Deloitte** dal titolo **Yachting Market Monitor in a Luxury World**, sviluppata al fine di permettere a stakeholder, imprenditori ed eccellenze italiane operanti anche al di fuori del contesto nautico, di testimoniare come passato e presente siano legati insieme, in perfetta armonia, anche sotto la lente della comunicazione esterna.

All'appuntamento, che si è svolto al **Principino** di Viareggio, un video-messaggio a sorpresa dagli Stati Uniti: **Giovanna Vitelli**, vicepresidente del Gruppo Azimut-Benetti e vicepresidente di Nautica Italiana, ha diffuso in esclusiva le immagini di **Azimut S6** a New York in Times Square, in occasione della **New York Design Week**. Il progetto, realizzato per celebrare i 50 anni del Gruppo, servirà a dare testimonianza di quanto il *made in Italy* nautico non sia soltanto leader indiscusso dei mercati internazionali ma contribuisca in maniera concreta alla sua stessa promozione, tramite iniziative di comunicazione straordinarie.

(nella foto di Gentedimare2.0 da sinistra: Nicola Porro, Renzo Cottarella, Brunello Cucinelli, Stefano Domenicali, Elisabetta Franchi, Massimo Perotti, Lamberto Tacoli e Isabella Traglia. Sullo schermo Giovanna Vitelli)

Riproduzione riservata © Copyright Gentedimare2.0

- [Home](#)
- [About](#)
- [Contatti](#)

© 2015-2018 Gentedimare 2.0

Sanlorenzo Yacht – The launch of the second 500EXP

 laspezia.tv/sanlorenzo-yacht-the-launch-of-the-second-500exp/



Cantieri San Lorenzo

84 Videos

0 Comments

Show more



04:18

LE RIF VESSEL. Day Ferry – IMO Number: 7719430

Jobson Italia

23 Apr 2019



03:15

I mitilicoltori spezzini a Slow Fish 2019, intervista a Federico Pinza

Città della Spezia

10 Mag 2019



0

04:18



0

00:37



0

00:31



0

00:31



0

00:31



0

00:31



0

00:28



0

02:01

LASCIA UN COMMENTO

Salone nautico: 92% espositori 2018 ha confermato presenza

[ansa.it/mare/notizie/rubriche/nauticaesport/2019/05/12/salone-nautico-92-espositori-2018-ha-confermato-presenza_49a0de91-8def-4592-af43-3265d76d109e.html](https://www.ansa.it/mare/notizie/rubriche/nauticaesport/2019/05/12/salone-nautico-92-espositori-2018-ha-confermato-presenza_49a0de91-8def-4592-af43-3265d76d109e.html)

12 maggio
2019



(ANSA) - GENOVA, 12 MAG - Chiusa la prima fase delle iscrizioni alla 59/a edizione del Salone nautico di Genova, in programma dal 19 al 24 settembre con un dato incoraggiante, secondo gli organizzatori: Il 92% dei 951 espositori del 2018 ha già definito la partecipazione. A pari data rispetto al 2018, le prenotazioni crescono del 26% e aumentano le richieste dall'estero. Da marzo è attiva la campagna di promozione del Salone all'estero, grazie anche a Mise e Ice. Gli espositori chiedono maggior spazio espositivo. Sarà utilizzata la totalità dello spazio: 115 mila mq in acqua e 110 mila mq a terra con pontili più estesi. Tra le conferme Amer, Azimut, Beneteau, Galeon, Green Line, Jeanneau, Monte Carlo, Pardo, Princess, Sanlorenzo, Solaris, Sunseeker e Vismara. Per i motori fuoribordo Brp, Honda, Selva Marine, Suzuki, Yamaha.

Confermata, la formula del contenitore di quattro aree distinte: yacht e superyacht, mondo della vela, mondo delle motorizzazioni fuoribordo e imbarcazioni pneumatiche, accessori e componentistica.

Tacoli: "Rieletto presidente con l'obiettivo della riunificazione"

[lastampa.it/2019/05/12/societa/rieletto-presidente-con-lobiettivo-della-riunificazione-qpNAXnEGYfhXt2DNHDqyAl/pagina.html](https://www.lastampa.it/2019/05/12/societa/rieletto-presidente-con-lobiettivo-della-riunificazione-qpNAXnEGYfhXt2DNHDqyAl/pagina.html)

12 maggio
2019

Parla il leader di Nautica Italiana. "Abbiamo la responsabilità di convincere la politica a trattare il nostro settore nel migliore dei modi, perché è una eccellenza del Paese"



Lamberto Tacoli, il presidente di Nautica Italiana (il terzo da sinistra) inaugura la terza edizione del Versilia Yachting Rendez-vous di Viareggio

fabio pozzo

viareggio

Lamberto Tacoli, il presidente di Nautica Italiana, è soddisfatto. «Mi ha fatto molto piacere che Carla Demaria abbia accettato il nostro invito e che abbia partecipato, con il viceministro Edoardo Rixi, le altre istituzioni, all'inaugurazione della nostra rassegna. Un evento importante, con oltre 90 barche in banchina». E, aggiunge: «Questo è proprio un caso in cui i fatti valgono più delle parole».

Tacoli è impegnato nel percorso che potrebbe portare a una riunificazione delle due anime

1/2

associative dell'industria nautica italiana. «Sono stato rieletto presidente dopo che avevo precisato senza ombra di equivoci che avrei accettato l'incarico solo con l'ampio mandato per la riunificazione. E mi auguro che il nuovo presidente di Ucina si ritroverà sulla stessa linea».

I segnali verso questa direzione ci sono. La presenza di Demaria, ma ad esempio anche quella di Massimo Perotti, il past president di Ucina al convegno "Comunicare l'eccellenza Italiana tra artigianalità e innovazione". «La presenza di Perotti? Ripeto, ci sono fatti che contano più delle parole», dice ancora Tacoli.

Il percorso verso la riunificazione non sarà facile, afferma Demaria. «Cercheremo di individuare tutti i passaggi necessari», aggiunge il presidente di Nautica Italiana. Il suo messaggio è ancora una volta distensivo. «Abbiamo la responsabilità di farci che la politica tratti il nostro settore nel migliore dei modi, perchè è una eccellenza italiana che lo merita. Il momento direi che è maturo».

Demaria: “La nautica made in Italy ora può ritrovare l’unità”

[lastampa.it/2019/05/12/societa/la-nautica-made-in-italy-ora-pu-ritrovare-lunit-UUifAPP1pLzUsecsiLL0vJ/pagina.html](https://www.lastampa.it/2019/05/12/societa/la-nautica-made-in-italy-ora-pu-ritrovare-lunit-UUifAPP1pLzUsecsiLL0vJ/pagina.html)

12 maggio
2019

Intervista alla presidente di Ucina-Confindustria. “La mia partecipazione all’inaugurazione del Versilia Yachting Rendez-vous di Nautica Italiana? Un segnale”. Prove di dialogo fra le due associazioni



La cerimonia di inaugurazione del Versilia Yachting Rendez-vous. Nella foto, da sinistra: Vincenzo Poerio (presidente Distretto per la Nautica e Portualità Toscana), Katia Balducci (ceo Overmarine) , il presidente di Ucina Carla Demaria, il presidente di Nautica Italiana Lamberto Taccoli, l’ad di Fiera Milano Fabrizio Curci, il contrammiraglio Giuseppe Tarzia, il viceministro delle Infrastrutture e Trasporti Edoardo Rixi

fabio pozzo

viareggio

Un segnale di distensione che non è passato inosservato. Carla Demaria, la presidente di Ucina, ha preso parte alla cerimonia di inaugurazione del Versilia Yachting Rendez-vous, la rassegna dedicata agli yacht dell’alto di gamma organizzata da Fiera Milano con Nautica Italiana, l’associazione che in passato si sarebbe definita dei “ribelli” fuoriusciti da Ucina. Ma

1/3

oggi, forse, sono maturati i tempi per cambiare terminologia.

Presidente Demaria, qual è il significato della sua presenza a Viareggio?

«Ho ricevuto l'invito di partecipare all'inaugurazione della rassegna dall'amministratore delegato di Fiera Milano Fabrizio Curci e dal presidente di Nautica Italiana Lamberto Tacoli e ho deciso di accoglierlo per dare un segnale positivo».

Per intraprendere la strada verso la riunificazione delle due associazioni?

«Sì. Non sarà un percorso facile, ma dobbiamo provarci».

Il momento è propizio?

«Ritengo di sì. Intanto, perché il mercato è nettamente migliorato rispetto a quattro anni fa, quando ci fu lo strappo. Questo aiuta, perché quando si è in piena emergenza bisogna pensare alle priorità della propria azienda e non c'è la serenità necessaria per affrontare con il giusto mood i problemi associativi».

Parla per quanto riguarda Ucina?

«Penso che valga per tutti. E naturalmente anche per Ucina. In questi anni abbiamo conseguito successi importanti per tutto il settore, ci siamo rafforzati e siamo diventati forti abbastanza per affrontare questo obiettivo. Il mercato poi e la ritrovata salute del comparto aiutano, così come poter contare su un Salone nautico di Genova che ha smesso di non farci più dormire la notte».

Buone notizie per il Nautico?

«Molto buone. Ma non si tratta solo di numeri, anche di rinnovate energie e di un cambiamento di pelle. A breve ci sarà la presentazione e ne parleremo nel dettaglio».

Torniamo all'obiettivo riunificazione. Vi state parlando con Nautica Italiana?

«Ci sono stati già diversi incontri con Tacoli, sia in sede informale sia in Confindustria».

L'eventuale riunificazione avverrebbe sotto l'ombrello di Confindustria?

«Sì, su questo non ci sono dubbi».

Parliamo di un'unica associazione?

«Confindustria non prevede più associazioni a rappresentare lo stesso perimetro».

La questione del nome. Massimo Perotti, past president di Ucina, in una intervista, ha detto che ci sarebbe la vostra disponibilità a rinunciare a quello attuale.

«Ho ricevuto dal consiglio di Ucina, all'unanimità, un ampio mandato per negoziare il percorso per la riunificazione. Alla mia domanda diretta, siete disposti a rinunciare al nome Ucina, mi è stato risposto di sì, che non sarebbe stato un problema».

Ucina si appresta a rinnovare la sua presidenza. Lei non può essere rieletta, è la regola di Confindustria. Anche questo passaggio guarda verso la riunificazione?

«Sì. Ci siamo detti che il nuovo presidente dovrà favorire questo obiettivo. E io spero che ci saranno tutte le condizioni perchè ci riesca».

Presidente, si guardi indietro. I suoi 4 anni di guida di Ucina sono stati anni di battaglia. Lei è stata definita un falco più che una colomba.

«Se è per questo Lamberto Tacoli mi ha detto che sono stata una Giovanna D'Arco. Credo di essere stata il presidente giusto per il momento che abbiamo vissuto. Ho dovuto difendere l'associazione con i toni e la resistenza necessari. Abbiamo vissuto momenti, di mercato e di via associativa davvero difficili. Spero, oggi, che di quei toni e di quella resistenza non ci sia più bisogno».

Non c'era spazio per il dialogo prima?

«No, c'era spazio soltanto per difenderci. Francamente, ho sperato che durasse meno questo periodo. Ma penso anche che se abbiamo centrato diversi successi, questo è anche frutto delle criticità che abbiamo affrontato e superato».

Perotti: “Presentiamo le barche-novità in Italia, non a Cannes”

[lastampa.it/2019/05/12/societa/perotti-presentiamo-le-barchenovit-in-italia-non-a-cannes-oEIPgvCexFAzdKZdouNzGO/pagina.html](https://www.lastampa.it/2019/05/12/societa/perotti-presentiamo-le-barchenovit-in-italia-non-a-cannes-oEIPgvCexFAzdKZdouNzGO/pagina.html)

12 maggio
2019

L'appello del presidente di Sanlorenzo Spa ai colleghi. “Seguiamo la strada degli industriali del mobile che hanno fatto grande la Settimana di Milano”



Un momento del convegno sul tema della comunicazione dell'eccellenza nell'ambito del Versilia Yachting Rendez-vous. Massimo Perotti è il terzo da sinistra

fabio pozzo

Appello al Versilia Yachting Rendez-vous di Viareggio da parte Massimo Perotti, il presidente Sanlorenzo e past president Ucina, con a fianco Lamberto Tacoli, il leader di Nautica Italiana: i costruttori italiani facciano «come i produttori di mobili, che disertarono la principale fiera di settore a Colonia per la Settimana di Milano: l'evento tedesco è morto. Facciamo le barche più belle al mondo: se portiamo le novità ad esempio al Salone di Genova anziché Cannes, tutti verranno qui».

La rivoluzione partirebbe (Tacoli ha parlato di impegno comune) dalla ritrovata unità associativa.

Salone Nautico conferma espositori 2018

 [tg24.sky.it/genova/2019/05/12/salone-nautico-conferma-espositori-2018.html](https://www.tg24.sky.it/genova/2019/05/12/salone-nautico-conferma-espositori-2018.html)

(ANSA) - GENOVA, 12 MAG - Chiusa la prima fase delle iscrizioni alla 59/a edizione del Salone nautico di Genova, in programma dal 19 al 24 settembre con un dato incoraggiante, secondo gli organizzatori: Il 92% dei 951 espositori del 2018 ha già definito la partecipazione. A pari data rispetto al 2018, le prenotazioni crescono del 26% e aumentano le richieste dall'estero. Da marzo è attiva la campagna di promozione del Salone all'estero, grazie anche a Mise e Ice. Gli espositori chiedono maggior spazio espositivo. Sarà utilizzata la totalità dello spazio: 115 mila mq in acqua e 110 mila mq a terra con pontili più estesi. Tra le conferme Amer, Azimut, Beneteau, Galeon, Green Line, Jeanneau, Monte Carlo, Pardo, Princess, Sanlorenzo, Solaris, Sunseeker e Vismara. Per i motori fuoribordo Brp, Honda, Selva Marine, Suzuki, Yamaha.

Confermata, la formula del contenitore di quattro aree distinte: yacht e superyacht, mondo della vela, mondo delle motorizzazioni fuoribordo e imbarcazioni pneumatiche, accessori e componentistica.

[Leggi tutto](#)

Nautica: salone Genova, il 92% degli espositori del 2018 conferma la presenza

A wwwra.ansa.it/mare/notizie/rubriche/nauticaesport/2019/05/12/salone-nautico-92-espositori-2018-ha-confermato-presenza_49a0de91-8def-4592-af43-3265d76d109e.html

May 12,
2019

Chiusa la prima fase delle iscrizioni alla 59/a edizione del Salone nautico di Genova, in programma dal 19 al 24 settembre con un dato incoraggiante, secondo gli organizzatori: il 92% dei 951 espositori del 2018 ha già definito la partecipazione. A pari data rispetto al 2018, le prenotazioni crescono del 26% e aumentano le richieste dall'estero. Da marzo è attiva la campagna di promozione del Salone all'estero, grazie anche a Mise e Ice. Gli espositori chiedono maggior spazio espositivo. Sarà utilizzata la totalità dello spazio: 115 mila mq in acqua e 110 mila mq a terra con pontili più estesi. Tra le conferme Amer, Azimut, Beneteau, Galeon, Green Line, Jeanneau, Monte Carlo, Pardo, Princess, Sanlorenzo, Solaris, Sunseeker e Vismara. Per i motori fuoribordo Brp, Honda, Selva Marine, Suzuki, Yamaha.

Confermata, la formula del contenitore di quattro aree distinte: yacht e superyacht, mondo della vela, mondo delle motorizzazioni fuoribordo e imbarcazioni pneumatiche, accessori e componentistica.

Perotti (Sanlorenzo) tuona a Viareggio: «Uniti per battere Cannes». Ucina annuncia: «Genova 2019 già in crescita»



motori.ilmessaggero.it/nautica/perotti_sanlorenzo_viareggio_uniti_per_battere_cannes_ucina_annuncia_genova_2019_in_crescita-4488492.html

- [condividi l'articolo](#)



ROMA - I dati economici dicono che il Made in Italy della nautica da diporto è in buona forma: in crescita export, ordini, mercato interno, occupazione, contributo al Pil; confermato il più elevato moltiplicatore fra i comparti dell'economia del mare (per ogni addetto della produzione se ne attivano 7 nella filiera e ogni euro della produzione ne attiva in media altri 5,9) e sempre vivace l'impegno nell'innovazione dello stile e della tecnologia, come dimostrano premi e riconoscimenti attribuiti da qualificate giurie internazionali.

Ma il settore, nonostante le aperture al dialogo degli ultimi mesi, continua a marciare sul doppio binario della rappresentanza bipolare: da una parte Ucina, fedelissima a Genova, e dall'altra Nautica Italiana, che ha appena celebrato il suo terzo Versilia Yachting Rendez-vous a Viareggio.

Proprio a Viareggio uno degli esponenti più autorevoli della nautica d'alta gamma, quel Massimo Perotti (Sanlorenzo Yacht) che è rimasto fedele a Ucina ma non ha voluto rinunciare ad esporre i suoi gioielli in Versilia, ha posto una volta di più il problema all'attenzione generale. Lo ha fatto durante una tavola rotonda dedicata alla "comunicazione dell'eccellenza italiana tra artigianalità e innovazione", nel corso della quale ha detto, senza tanti giri di parole, che "il comparto comunica l'eccellenza nautica attraverso due associazioni e due saloni, favorendo in questo modo Cannes. Se il settore scegliesse di organizzare in Italia il più importante salone del mondo, a Genova, o a Viareggio, o a Venezia... verrebbero tutti da noi, in Italia".

Per dare forza al proprio intervento, Perotti ha portato l'esempio della Design Week di Milano, manifestazione che ha sottratto visitatori ad un analogo evento organizzato a Colonia. "Milano ha investito su se stessa, diventando la capitale mondiale del design, i visitatori lo hanno capito e Colonia è finita, sparita. I costruttori italiani della nautica - ha aggiunto Perotti - dovrebbero avere il coraggio di disertare Cannes per un anno e rimanere in Italia per vedere l'effetto che fa".

Impegnati, come d'obbligo, a dialogare con la politica, gli organizzatori del Versilia Yachting Rendez-vous hanno ricevuto con tutti gli onori il ministro Toninelli. Il quale, dopo una breve sosta davanti alla sede della locale Capitaneria di Porto, ha continuato la sua visita ammirando yacht e super yacht in esposizione e visitando i cantieri Benetti e

Perini Navi. L'esponente del Governo è salito a bordo di alcune imbarcazioni e ha stretto la mano ai titolari dei cantieri e agli operai. Al suo fianco, nel ruolo di "padrone di casa", il presidente di Nautica Italiana e di Perini Navi, Lamberto Tacoli.

Nelle stesse ore, a Genova si lavorava in totale autonomia su un altro fronte politico: il 10 maggio, infatti, nella sede di Ucina è stata ospitata una rappresentanza di candidati alle imminenti elezioni europee del 26 maggio. All'incontro, nato dalla collaborazione fra Ucina e Confindustria Bruxelles, hanno partecipato i parlamentari europei uscenti Tiziana Beghin (M5S) e Massimiliano Salini (Forza Italia) e i neo candidati Giovanni Berrino (Fdi), Marco Campomenosi (Lega), Massimiliano Grimaldi (FI) e Alberto Pandolfo in rappresentanza dei candidati del PD.

I politici sono stati accolti dai vice presidenti di Ucina Confindustria Nautica Andrea Razeto e Piero Formenti, rispettivamente presidente di ICOMIA (International Council of Marine Industry Associations) e di EBI (European Boating Industry). Con loro il direttore Marina Stella, il responsabile dei rapporti Istituzionali Roberto Neglia e il numero uno dell'Ufficio Studi Stefano Pagani Isnardi.

L'incontro si è concluso con la firma di un "Contratto per la nautica" che prevede l'impegno, ognuno in base ai propri convincimenti politici, a promuovere la crescita del settore, il sostegno all'export, lo sviluppo della nautica sociale e del turismo nautico, il sostegno a progetti per l'ambiente. "Abbiamo coinvolto i politici in quanto è nostro compito - ha tenuto a ricordare la presidente di Ucina, Carla Demaria - promuovere e difendere il settore, farlo significa difendere il bene economico della nazione".

Inutile dire che nell'incontro con i candidati alle Europee i rappresentanti di Ucina hanno tenuto a ricordare i temi prioritari per la filiera su cui si sta lavorando. Tra questi, le concessioni demaniali dei porti turistici, la promozione della nautica sociale, la navigazione nelle acque interne, le attività commerciali, il regime di esenzione per l'altomare, le semplificazioni doganali fino alla certificazione AEO (operatore economico autorizzato), il sostegno all'export, la crescita del leasing nautico e la tutela e la promozione del Salone di Genova.

Proprio sugli ultimi due temi (leasing e Salone di Genova), Assilea e la stessa Ucina hanno diffuso notizie incoraggianti: "L'andamento del primo trimestre 2019 - ha detto il presidente di Assilea Enrico Duranti - conferma l'effetto positivo generato dall'edizione 2018 del Salone, con una crescita del 25% dei contratti e del 39,2% del valore dello stipulato". Sul fronte dell'evento fieristico del 19-24 settembre, Ucina ha comunicato che "la prima fase delle iscrizioni si è conclusa con oltre il 92% dei 951 espositori del 2018 già impegnatosi a definire gli spazi, i prodotti e le novità, e con un aumento delle richieste dall'estero del 26%".

Anche la 59ma edizione del Salone di Genova sarà multispecialista, con prodotti e servizi sviluppati su quattro settori: yacht e superyacht, vela, motorizzazioni fuoribordo e imbarcazioni pneumatiche, accessori e componentistica. E ancora: sarà utilizzata la

totalità dello spazio disponibile (115mila metri quadri di spazio in acqua e 110mila a terra) con nuove soluzioni tecniche individuate per far fronte all'aumento delle richieste, dall'estensione dei pontili all'ottimizzazione di alcune aree all'aperto.

- [condividi l'articolo](#)



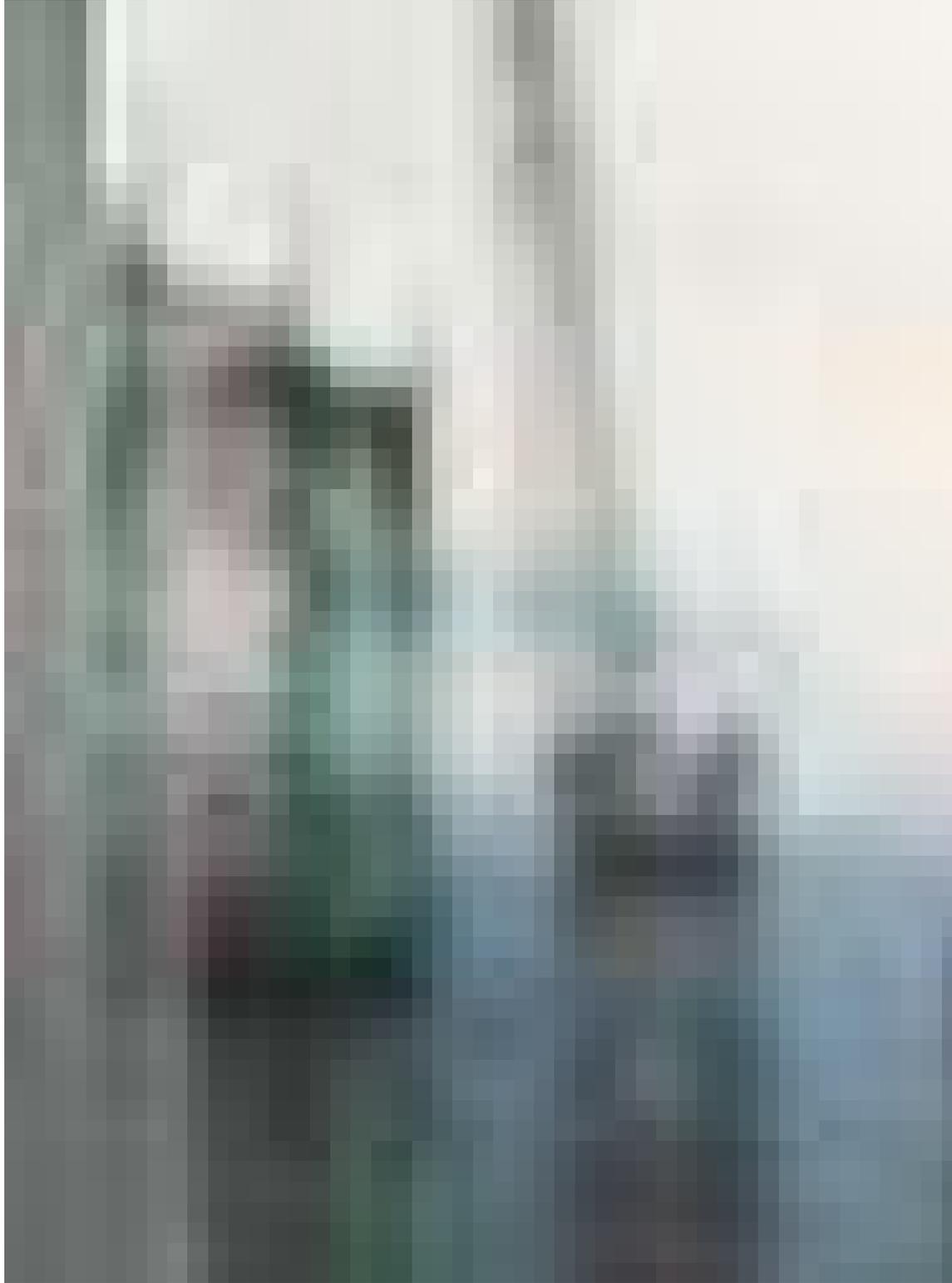
Lunedì 13 Maggio 2019 - Ultimo aggiornamento: 13:30 | © RIPRODUZIONE RISERVATA

Sanlorenzo lists shares on Italian stock exchange

ibinews.com/companies/sanlorenzo-lists-shares-on-italian-stock-exchange/34070.article

By David Robinson 2019-05-13T12:37:00+01:00

CEO Massimo Perotti to use 35% of his stake for the listing



1/4



2/4



Massimo Perotti, Sanlorenzo CEO and chairman

Sanlorenzo SpA, the world's third-largest superyacht builder, is now listed on the Milan Stock Exchange. Massimo Perotti, Sanlorenzo chairman and majority shareholder, is using 35% of his stake for the listing.

The Sanlorenzo listing was arranged through advisors Lazard and Alantra; bankers Unicredit, Intesa, and Merrill Lynch; and legal support from the Musumeci-Altara-Desana studios of Turin and White & Case of London.

Sanlorenzo returned to being a fully-owned Italian company earlier this year after Perotti bought back stakes previously owned by Italian and Chinese companies. He will retain the majority shareholding of the group through the 60% stake that is held by Happy Life, the holding company which he shares with his two children, Cecilia and Cesare. The remaining 5% is held by the management.

Perotti told *La Stampa* newspaper: "Sanlorenzo arrives on the stock exchange in order to be able to grow again". Over the past few years Sanlorenzo has been on an almost non-stop expansion path and this continues through the group's increasingly strong financial position which anticipates 2019 turnover to reach €460m.

In terms of that financial performance, Perotti told *La Stampa*: "I closed the 2018 financial year with a turnover of €383m, compared with €300m in 2017; an EBITDA of €37m and a gross profit of €18m. The negative financial exposure is -€20m. I also have an order portfolio of €505m, with only 6% represented by boats in stock at the dealers."

Sanlorenzo was founded in 1958 and was acquired by Perotti in 2005. Its rate of growth has moved up a gear almost every year, particularly over the past few years – not just financially, but in product development and yacht launches, expansion of build capacity space, the acquisition of the Blue Game brand, and the establishment of an Academy to educate both workers for its shipyards and crew for its yachts.

Today Sanlorenzo has production facilities in Ameglia, La Spezia, Massa and Viareggio. In the latter two locations, Sanlorenzo has acquired space from the FIPA Group through a joint venture between Perotti and FIPA called GP Yachts. The Sanlorenzo group employs some 450 direct employees and 1,200 from other contractors providing services in yacht-building operations.

In terms of why the listing and at this particular time, Perotti was quoted by *La Stampa* as saying: "If I look back, from 2005 to today, I see a cycle that has ended. When I took over the site, I found 75 employees, €42m in turnover and a Mediterranean market.

"Today we expect to close the 2019 turnover to €460m. I have 450 direct employees plus around 1,200 with the related businesses and a global market. Then, Sanlorenzo launched 5-6 boats a year; today there are 55, however a small number because exclusivity and uniqueness are conditions of luxury."

He continued: "So now a new cycle opens that must bring Sanlorenzo to grow again in the future. I prepared it from a financial point of view, acquiring the shares of the minority shareholder Fondo Italiano di Investimento at the end of 2017 and reacquiring those I had sold to the Chinese of Sundiro Holding last December.

"At the beginning of this year I strengthened the management, appointing Ferruccio Rossi as CEO of Sanlorenzo and taking on Carla Demaria (Turin, the outgoing president of Ucina-Confindustria Nautica, former top manager Bénéteau), to whom I entrusted the development of the Bluegame brand and new acquisitions.

"In other words," Perotti concluded, "the transition to the stock exchange is necessary to obtain the financial resources that will allow Sanlorenzo to navigate the new cycle. Listing is also a way to depersonalise the company from my name. I'm not leaving, mind you, but the listing allows the yard to become more autonomous, with the help of management: and for me this is another source of growth for a company. In this regard, the IPO is also an opportunity to attract and keep the best managers at home, who can rely on stock options."

Saverio Cecchi al timone di Ucina

gentedimareonline.it/2019/primo-piano/saverio-cecchi-timone-ucina/

May 14,
2019



Saverio Cecchi è presidente designato per la successione di **Carla Demaria**. Così ha deciso il consiglio dell'associazione confindustriale. Cecchi, oltre trent'anni trascorsi in Ucina, presentato come unico candidato grazie al passo indietro di **Andrea Razeto** e **Piero Formenti**, si presenterà all'assemblea generale dei soci di Santa Margherita Ligure, il 20 giugno, per l'investitura ufficiale. Sarà il tessitore della riunificazione. È stato designato per questo. Passa così l'asse **Massimo Perotti-Carla Demaria**. E si volta pagina.

«È stato un bel consiglio – dice **Carla Demaria** – Abbiamo ritrovato serenità e compattezza, e posso dire che oggi siamo più forti. Questi quattro anni, duri e difficili, mi hanno insegnato tanto, soprattutto perché stare in azienda è una cosa completamente diversa dalla guida di un'associazione complessa come la nostra. Sono certa che Saverio Cecchi saprà trovare la sintesi che porterà la nautica alla riunificazione per la quale mi sono battuta con determinazione nonostante le dure battaglie della prima ora. I tempi sono maturi. È il momento giusto: il mercato ci aiuta, il prossimo Nautico non ha più spazi liberi, il Tar ha accolto il ricorso Ucina sulla Nuova Darsena. E ieri è stato il mio compleanno. Non avrei potuto aspettarmi di meglio. Una giornata indimenticabile, per me e per Ucina. Sono davvero felice».

«Felicissimo – aggiunge **Saverio Cecchi** – e onorato di continuare a dare il mio contributo a Ucina dopo oltre trent'anni di militanza, anche se oggi da una posizione diversa e di prestigio. Manterrò fede al mio programma che al primo punto indica la riunificazione. Ucina è la Casa della Nautica e tale tornerà a essere. Oggi mi corre l'obbligo di ringraziare Carla Demaria per tutta la mole di lavoro che ha svolto con passione, grinta e competenza in questi quattro anni di mandato. Ma un grazie va anche agli altri due

candidati, Razeto e Formenti, che hanno sacrificato con generosità le loro candidature per il bene di Ucina. Voglio essere il presidente di tutti e aprire subito il dialogo con gli amici-rivali di Nautica Italiana».

LA SCHEDA

Saverio Cecchi è entrato a far parte del Consiglio Direttivo di Ucina Confindustria Nautica nel 1990 ed è stato presidente di Settore, vice presidente e, dal 2013, presidente dei Proboviri dell'Associazione. Presidente di BCS prima e, poi, amministratore delegato di Twin Disc Italia fino al 2012, attualmente è membro del cda di GP Yachts SpA.

Riproduzione riservata © Copyright Gentedimare2.0

- [Home](#)
- [About](#)
- [Contatti](#)

© 2015-2018 Gentedimare 2.0

Genoa show registration up 26%

 ibinews.com/events/genoa-show-registration-up-26/34081.article

2019-05-14T11:46:00+01:00

Over 92% of exhibitors from last year's event have already confirmed their participation



Last year's Genoa International Boat Show attracted over 950 exhibitors

Registration for this year's Genoa International Boat Show is up by 26% compared to the same time last year, according to Italian trade association UCINA, with more than 92% of the 951 exhibitors from the 2018 edition having already identified their display areas and products to be showcased.

Among the first to register for the 2019 event are Amer Yachts, Azimut Yachts, Beneteau, Galeon, Greenline, Jeanneau, Monte Carlo Yachts, Pardo Yachts, Princess, Sanlorenzo, Solaris, Sunseeker and Vismara. Outboard motor exhibitors include BRP, Honda, Selva Marine, Suzuki and Yamaha.

The 'four boat shows in one' formula will be back again for 2019, says UCINA, with tailored services dedicated to four distinct market segments: yachts and superyachts; sailing; outboard motors and inflatables; and accessories and components.

The available space – 115,000sq m on water and 110,000sq m on land – will therefore be exploited using innovative technical solutions to cope with the increase in applications, says UCINA, from expanding the piers to optimising a number of open-air sections.

On a more global scale, the overseas communication campaign has been operating since March this year, within the context of the 'Extraordinary Plan to Promote the Made in Italy Brand' launched by the Italian Ministry for Economic Development and carried out by the Italian Trade Agency.

The campaign involves a significant presence in foreign magazines and a press tour that will see 150 overseas journalists and operators invited to the 59th edition of the show, which runs from September 19-24.

The international marketing campaign for the Genoa International Boat Show will also see ambassadors taking part in the world's leading boat shows. For 2019, planned events in which the Genoa Boat Show and UCINA will be represented include Boot Düsseldorf, Dubai and the Singapore Yacht Show. The programme will then continue with IBEX, Ft Lauderdale and the METSTRADE Show in Amsterdam.

Topics

- [Boat Shows](#)
- [Italy](#)



[News](#)

Solaris Yachts launches new lobster-style yacht series

2019-05-14T07:00:00Z

Italy's Solaris Yachts has launched a new series of motorcraft called SolarisPower in an initiative that sees Norberto Ferretti, former head of the Ferretti Group, return to the yacht-building market.



[News](#)

Italy's Customs Agency clarifies procedure for visiting yachts

2019-05-10T11:58:00Z

UCINA talks continue as 'verbal declaration' agreed for beginning of temporary admission period for yachts visiting from outside EU



[News](#)

Tankoa Yachts' second 50m launch marks latest step in expansion

2019-05-09T13:55:00Z

Italian superyacht builder, Tankoa Yachts, is working through a carefully orchestrated growth plan. The launch of the second hull in its 50m series, named the Binta D'Or, marks the latest step in this plan which was first outlined at the Monaco Yacht Show last year.



[News](#)

Record attendance for Smoker Craft's 2019 Vendor Day

2019-05-14T10:00:00Z

Multi-line US boatbuilder Smoker Craft Inc welcomed more than 200 individuals representing 90 of its suppliers to the company's 2019 Vendor Day, held earlier last week. The large turnout represented a new record attendance for the company's annual supplier meetings.



[News](#)

American Boating Congress opens today

2019-05-13T14:20:00Z

More than 300 members of the marine industry – from manufacturers to marina operators to standards-setting organisations – descend on Washington, DC today for the American Boating Congress (ABC); three-days of educating Congress about government issues and policies and their impact on the marine industry.



[News](#)

Balearic Islands to review leisure marine industry

2019-05-09T07:20:00Z

In the wake of the recent successful Palma International Boat Show and the Palma Superyacht Show, a meeting of all relevant organisations has been arranged for May 20 to review the current state and future of the marine industry in the Balearic Islands.

Site powered by [Webvision Cloud](#)

[Validate Accessibility](#)

 internimagazine.it/news/agenda/interni-a-new-york

15 maggio 2019

#agenda

Interni a New York

The new codes of contemporary living - Consolato Generale d'Italia, 690 Park ave at 69th Street, New York, NY 10065 - Lunedì 20 maggio 2019 - ore 18,00

In occasione di [NYCxDesign](#) (New York 10-22 maggio 2019) Interni e il Consolato Generale d'Italia a New York organizzano **New York Human Spaces**, un incontro focalizzato sulle relazioni e le sinergie che esistono nell'ambito del design e dell'architettura tra Italia e Stati Uniti.



Help the Planet, Help the Humans, Maria Cristina Finucci con One Ocean Foundation. ph. Saverio Lombardi Vallauri.

I protagonisti della serata, introdotti dal Console Generale **Francesco Genuardi** e dal direttore di Interni Magazine **Gilda Bojardi**, sono [Mario Cucinella](#), il progettista italiano più impegnato sul tema dell'ecosostenibilità, che interviene sul valore etico del progetto; **Pasquale Junior Natuzzi**, chief marketing & communications officer e creative director di [Natuzzi](#) che, in occasione dei 60 anni di attività dell'azienda di famiglia, che riferisce sulle nuove scelte eco oriented del brand; **Piero Lissoni**, art director e progettista di alcuni tra i più importanti brand di design del made in Italy, che racconta la sua esperienza in qualità di direttore artistico di [Sanlorenzo](#), il più importante cantiere di yacht italiano; **Adam D. Tihany**, interior designer con studio a New York, creative director di [Costa Crociere](#), che espone le recenti scelte progettuali e sostenibili della storica compagnia di navi da crociera; **Jeffrey Beers** che interviene sul valore dell'identità in ambito progettuale.



Adam Tihany, by Michael Donnelly.

L'incontro sarà moderato da **Federico Rampini**, giornalista e autore, corrispondente da New York per il quotidiano **La Repubblica**.

Cocktail a seguire. Si ringrazia: [CitizenM Bowery](#).

RSVP entro 17 maggio 2019, assistant@s2hcommunication.com

INTERNI PRESENTA “NEW YORK HUMAN SPACES, THE NEW CODES OF CONTEMPORARY LIVING”

mondadori.it/media/news-comunicati-stampa-e-social/anno-2019/interni-presenta-new-york-human-spaces-the-new-codes-of-contemporary-living

May 16,
2019

L'incontro, organizzato in collaborazione con il Consolato d'Italia a New York, si terrà lunedì 20 maggio alle ore 18.00

Milano, 16 maggio 2019 – In occasione di **NYCxDESIGN** (New York, 10-22 maggio 2019), **INTERNI** e il **Consolato Generale d'Italia a New York** organizzano **New York Human Spaces, the new codes of contemporary living**, un incontro che coinvolge illustri protagonisti del mondo dell'architettura e del design attivi tra l'Italia e gli Stati Uniti. Argomenti chiave, le nuove fonti di energia rinnovabile, la sostenibilità indagata in tutte le sue espressioni – dal riciclo delle materie alla salvaguardia dell'ambiente – e, più in generale, il concetto del benessere fisico e psicologico dell'uomo.

Ricondurre l'uomo e la Terra al centro del sistema è quindi il tema di cui **INTERNI** si fa promotore nel mondo prendendo spunto dalla mostra-evento **HUMAN SPACES** che ha organizzato durante il FuoriSalone lo scorso aprile a Milano: **33 installazioni** presentate nelle sedi dell'**Università degli Studi**, dell'**Orto Botanico di Brera**, dell'area **dell'Arco della Pace** e della **Torre Velasca**, che hanno attirato **400 mila visitatori**. Un nuovo record raggiunto da **INTERNI**, in termini di visibilità e affluenza, che si somma **al +30% di utenti** registrati dal nuovo sito **Internimagazine.it**, lanciato proprio in occasione della Design Week Milanese.

I protagonisti di *New York Human Spaces*, che si terrà **lunedì 20 maggio alle 18.00** (Consulate General of Italy, 690 Park Ave at 69th Street, New York, NY 10065), introdotti dal Console Generale **Francesco Genuardi** e dal Direttore di **INTERNI Gilda Bojardi** saranno: **Mario Cucinella**, da sempre il progettista italiano più impegnato sul tema dell'ecosostenibilità, che interviene sul valore etico del progetto; **Pasquale Junior Natuzzi**, Chief Marketing & Communications Officer e Creative Director di Natuzzi che, in occasione dei sessant'anni di attività dell'azienda di famiglia, riferisce sulle nuove scelte eco-oriented del brand; **Piero Lissoni**, art director e progettista di alcuni tra i più importanti brand di design del made in Italy, che parla della sua esperienza in qualità di direttore artistico di Sanlorenzo, il più importante cantiere di yacht italiano; **Adam D. Tihany**, interior designer con studio a New York, creative director di Costa Crociere, esporrà le recenti scelte progettuali e sostenibili della storica compagnia di navi da crociera; e **Jeffrey Beers** che interverrà sul valore dell'identità in ambito progettuale. L'incontro sarà moderato da **Federico Rampini**, giornalista e autore, corrispondente da New York per il quotidiano *La Repubblica*.

Per tutte le informazioni www.internimagazine.it

16 Mag 2019

Tag:

Per questo contenuto contatta:

Carmen Mugione Media relations - Corporate e aree di business Tel. +39 02 7542 2383

Contatti

-
-

Press office Gruppo Tel. +39 02 7542 3159

Contatti

Boot Düsseldorf 2020: ecco le prossime novità

 barchemagazine.com/boot-dusseldorf-2020/

Sono tante le novità e le modifiche che verranno introdotte al prossimo boot Düsseldorf, in programma dal 18 al 26 gennaio 2020. Il presidente...

Sono tante le novità e le modifiche che verranno introdotte al prossimo boot Düsseldorf, in programma dal 18 al 26 gennaio 2020. Il presidente e amministratore delegato della Messe Düsseldorf GmbH Werner Matthias Dornscheidt ha presentato le ultime informazioni sulla prossima fiera.

La prossima edizione del **salone della nautica** tedesco si presenterà con un nuovo layout, offrendo ai visitatori un interessante sistema di percorsi ad accesso diretto ai temi che più li interessano e a tutto ciò che li riguarda.

Il nuovo **Padiglione 1**, in fase di costruzione, entrerà in funzione nell'autunno 2019. Ospiterà motor yacht di medie dimensioni con motori entro bordo di lunghezza compresa tra i 10 e i 20 metri. Tra gli espositori saranno presenti grandi produttori come **Jeanneau, Bénéteau, Bavaria, Sealine e Greenline**.



Il **Padiglione 3** sarà dedicato ai prodotti per principianti, con l'esposizione di imbarcazioni a motore con fuoribordo che possono essere guidate anche senza patente nautica in caso di motori da 15 cavalli. All'insegna del motto **"Start Boating"**, saranno disponibili suggerimenti utili per tutti coloro che desiderano andare in barca per la prima volta. Nel **Padiglione 4**, l'attenzione si concentrerà su motori fuoribordo, rimorchiatori e imbarcazioni da diporto.

Il **Padiglione 5** sarà la “Superboat Hall”, che segna l’inizio del segmento luxury del boot Düsseldorf. Qui ci saranno i tender e le shadow boats dei marchi **Sacs, Wally, Blue Game, DeAntonio, Boesch, Fjord, Frauscher** e **Windy**.

Il **Padiglione 6** accoglierà i propri prodotti l'intero settore della nautica di **alta gamma**. Da qui sarà anche possibile vedere ormeggiati in mare i super e mega-yacht troppo grandi per essere presentati in fiera.



Il tour proseguirà con il “Beach World” nel padiglione **8a**, che ospita le attrazioni THE WAVE e la piscina “flatwater”. Gli espositori del padiglione **9** esporranno invece gli ultimi sviluppi del mondo **RIB**. Gli **accessori**, i motori entro bordo e le attrezzature sono concentrati nei padiglioni 9 e 10 e in parte del padiglione 11.

Dal 2020 i padiglioni **11** e **12** del boot Düsseldorf ospiteranno la più grande esposizione specializzata in immersioni al mondo. Più di 400 espositori diversi esporranno tutti i generi di prodotti per la subacquea. Ci saranno **Aqualung, Mares e Cressi**, che presenteranno nuovamente la loro gamma completa di prodotti.



I padiglioni dedicati al turismo acquatico **13** e **14** con “Travel World” si trovano proprio accanto ai padiglioni subacquei. Agenzie di noleggio, porti turistici, case galleggianti, alberghi, compagnie di crociera e località per sport acquatici saranno a disposizione dei visitatori. Sul palcoscenico del “**Travel World**” verrà presentato un programma vario che comprende consigli su destinazioni di vacanza, charter e vacanze in houseboat.

Dal 2020 in poi, tre sale saranno dedicate alla vela. **Hanse, Bavaria, Hallberg Rassy** o aziende fornitrici di imbarcazioni come **Oyster** e **Nautors Swan** sono alcuni dei nomi che prenderanno parte all’evento.

Il premio “**ocean tribute**” tornerà anche l’anno prossimo, per la terza volta presentato al boot Düsseldorf: la fase di candidatura per il premio per la protezione ambientale va da maggio a giugno 2019. Il premio, sponsorizzato dalla Prince Albert Foundation, dalla German Ocean Foundation e da boot Düsseldorf, sarà consegnato nel gennaio 2020.

2019 05 Articolo: Ucina: Demaria lascia, Cecchi designato alla presidenza. Obiettivo numero 1: pace con Nautica Italiana



nautipedia.it/index.php/2019_05_Articolo:_Ucina:_Demaria_lascia,_Cecchi_designato_alla_presidenza._Obiettivo_numero_1:_pace_con_Nautica_Italiana
Da NAUTIPEDIA.

Vai a: [navigazione](#), [ricerca](#)

https://motori.ilmattino.it/nautica/ucina_demaria_lascia_cecchi_presidenza-4493009.html

txt:



Ucina: Demaria lascia, Cecchi designato alla presidenza. Obiettivo numero 1: pace con Nautica Italiana

di Sergio Troise

GENOVA - Saverio Cecchi, toscano di Limite Sull'Arno (Empoli), quasi 30 anni di vita associativa alle spalle, è stato designato alla successione di Carla Demaria al vertice di Ucina/Confindustria nautica. Lo ha deciso il Consiglio Generale dell'associazione, riunitosi il 14 maggio a Genova. L'elezione sarà deliberata dall'assemblea dei soci il prossimo 20 giugno, in occasione del Satec. In quell'occasione avverrà il passaggio di consegne formale e Cecchi illustrerà il proprio programma. Già nel giorno della designazione, comunque, ha dato anticipazioni interessanti, rivelando che vuole impegnarsi come "uomo della mediazione" e che "uno degli obiettivi principali è la ricomposizione del settore, affinché ritrovi la forza che merita". Se ciò vuol dire la pace con Nautica Italiana, dopo quattro anni di separazione, siamo in presenza di una virata epocale. Piero Formenti e Andrea Razeto, figure di prestigio dell'associazione confindustriale ed esponenti di spicco della nautica internazionale in quanto presidenti di ICOMIA (International Council of Marine Industry Associations) e di EBI (European Boating Industry) hanno rinunciato alla candidatura, lasciando via libera al candidato sostenuto dalla gran parte delle aziende. Lo statuto di Ucina prevede infatti che la

1/2

nomina sia espressione dell'attività di consultazione coordinata dalla apposita Commissione di designazione. L'attività - informa una nota dell'associazione confindustriale - è stata attuata secondo le procedure statutarie e regolamentari e in stretta aderenza alla normativa di Confindustria, e ha riguardato una percentuale altamente significativa di aziende (80,6%) rappresentanti la quasi totalità dei voti (95,5%). Al termine della consultazione, la Commissione ha presentato dunque al Consiglio un unico candidato, che si insedierà ufficialmente al vertice il 20 giugno in occasione della convention Ucina-SATEC, tradizionale momento d'incontro delle aziende associate oltre che occasione di confronto per gli imprenditori e gli operatori del settore, le istituzioni e la stampa. Saverio Cecchi è entrato a far parte del Direttivo di Ucina nel 1990 ed è stato presidente di settore, vice presidente e, dal 2013, al vertice dei proboviri. Presidente di BCS prima e, poi, amministratore delegato di Twin Disc Italia fino al 2012, attualmente è membro del Cda di GP Yachts. Parlando della presidente uscente, Cecchi ha osservato: "Carla Demaria va ringraziata per tutto ciò che ha fatto. Senza la sua difesa dei valori dell'associazione e la sua energia, che ha trascinato tutta la squadra, non saremmo qui a parlare di futuro. Un ringraziamento speciale - ha aggiunto - va agli altri due candidati, Piero Formenti e Andrea Razeto, amici che stimo moltissimo e che hanno permesso di presentare in Consiglio un unico candidato, a dimostrazione della forza e della coesione di Ucina". Cecchi ha anche accennato ai punti fondamentali che indirizzeranno il suo programma, facendo riferimento alla trentennale esperienza nel settore, allo spirito di servizio, alla volontà di rafforzare ulteriormente la squadra e al rispetto dei valori associativi. Nella sua agenda già figurano in posizione prioritaria la definitiva attuazione del Codice della nautica, la promozione e il sostegno della cosiddetta piccola nautica, la formazione, l'ampliamento delle attività di supporto all'internazionalizzazione, il sostegno alle imprese, lo sviluppo del leasing nautico, la difesa del salone di Genova. Ma nei piani - come detto in apertura - c'è soprattutto la ricomposizione del settore. E questo, anche alla luce di quanto detto da Massimo Perotti (Sanlorenzo Yacht) a Viareggio ("uniti possiamo far ritornare protagonista la nautica italiana e battere la concorrenza di un salone come Cannes) sembra essere davvero il punto più importante del programma 2019-2023.

Sanlorenzo launches biggest yacht to date

 ibinews.com/boat-launches/sanlorenzo-launches-biggest-yacht-to-date/34160.article

Boat Launches

May 28, 2019

Flagship 64m Sanlorenzo 64Steel Attila offers maximum onboard liveability



The Sanlorenzo 64Steel was built for a repeat client

Italian superyacht builder Sanlorenzo has launched its largest yacht yet – the 64m Sanlorenzo 64Steel Atilla. At 1,600 gross tonnes, a length of 64m, five decks and an internal maximum width of 12.5m, the new flagship offers maximum onboard liveability due to its innovative layout.

The main deck at the stern and the beach club on the lower deck are said to represent the most distinctive areas of the project, Sanlorenzo claims. A double stairway connects the pool and dining area to the beach club equipped with sauna, hammam, massage room, and gym, right at the waterline. With the bow mirror and the side platforms open, the beach club covers an area of 78sq m.

“The most important aspect that has characterised the yacht’s concept has been the will to obtain continuity between the beach club and an area we could call an ‘al fresco’ veranda – that is, the rear part of the main deck where the pool is also located, passing along an impressive stairway,” says Antonio Santella, VP of sales and marketing, Sanlorenzo Superyacht Division.

“The idea behind the layout in fact enables us to integrate the main aft deck and the beach club as much as possible,” he adds. “This characteristic thus enables us to enjoy both areas, around which the social life on board is focused, simultaneously, without separating the guests.”

The flagship of Sanlorenzo’s superyacht ‘Steel’ line with a fast displacement hull, the 64Steel offers various stylistic features that distinguish the prototype/design from other boats of the same size. These include:

- the ability to reserve an entire deck to the ship owner, the owner’s deck, which has a bedroom facing the bow and large whirlpool on the outside
- the ability to load two big tenders of over 10m in length which can also be limousine tenders, thanks to the garage’s height, as found in yachts of over 80m in length
- the maximum internal beam is 12.5m, also typical of a yacht over 70m
- the helipad for ‘touch and go’ at the bow, which can be turned into a solarium when not in use
- the 64Steel platform was designed to be extended from 64m to 70m to satisfy varying requests

A real challenge for the production team was the creation of an enormous barbecue in the dining area of the main deck – a request that was connected to the nationality of the owner, an Argentine entrepreneur who was already a Sanlorenzo client with the 46Steel Achille delivered in 2012. The arrangement of an open fire in an enclosed space required the use of A60 fireproof stainless steel and the installation of an advanced smoke removal system.

The crew, located in the lower deck, has private and independent routes with two service stairs and an elevator for the rapid transfer of goods into the storage rooms. Below the lower deck lies the tank deck with a refrigeration chamber, a refrigerated waste room, a multimedia room for the crew, a large laundry, and a climate-controlled wine cellar with a capacity of up to 500 bottles.

The four guest rooms and the full beam VIP suite are located on the main deck.

[ansa.it/mare/notizie/rubriche/nauticaesport/2019/05/25/nautica-maxi-yacht-di-64-metri-per-sanlorenzo-alla-spezia_2339254e-631f-4a7f-b848-7b267621ef34.html](https://www.ansa.it/mare/notizie/rubriche/nauticaesport/2019/05/25/nautica-maxi-yacht-di-64-metri-per-sanlorenzo-alla-spezia_2339254e-631f-4a7f-b848-7b267621ef34.html)

25 maggio 2019



Agenzia ANSA

Canale Mare

Percorso: [ANSA](#) > [Mare](#) > [Nautica e Sport](#) > Nautica: maxi yacht di 64 metri per Sanlorenzo alla Spezia

Nautica: maxi yacht di 64 metri per Sanlorenzo alla Spezia

Ha sovrastruttura in alluminio e naviga a 17 nodi

25 maggio, 18:06

(ANSA) - GENOVA, 25 MAG - Presentato al cantiere Sanlorenzo della Spezia il 64 Steel Attila, il più grande yacht mai realizzato dall'impresa di Massimo Perotti. Si tratta di uno scafo in acciaio, con sovrastruttura in alluminio, di 64 metri di lunghezza in grado di arrivare a 17 nodi di velocità.

1/2

Particolarmente curato ed elegante il design, con soluzioni inedite che hanno permesso di accontentare l'armatore, un industriale argentino che aveva già acquistato da Sanlorenzo nel 2012 il 46 metri Achille. Sei i ponti, tra i quali l'owner deck riservato esclusivamente all'armatore e il beach club deck, parte posteriore del main deck dove è stata realizzata una 'veranda' che apre direttamente sull'area piscina di 78 metri quadrati. Sul ponte principale presente anche un enorme barbecue. L'imbarcazione, ammiraglia della linea superyacht Alloy di Sanlorenzo realizzati completamente in alluminio con scafo fast displacement, è in grado di imbarcare due limousine tender di oltre dieci metri e di far atterrare un piccolo elicottero grazie all'helipad per touch and go. "Il risultato di un importante lavoro di squadra, che ha coinvolto 150 uomini tra gli 'artigiani' di più grandi capacità giorno e notte per oltre due anni" ha commentato il patron di Sanlorenzo Massimo Perotti.

(ANSA).

RIPRODUZIONE RISERVATA © Copyright ANSA

Attila 64Steel, varata l'ammiraglia Sanlorenzo

[G gentedimareonline.it/2019/primo-piano/attila-64steel-varata-ammiraglia-sanlorenzo](https://gentedimareonline.it/2019/primo-piano/attila-64steel-varata-ammiraglia-sanlorenzo)

24 maggio
2019

•



Attila 64Steel

•



Un'altra prospettiva dell'ammiraglia

•



Luci al tramonto

-
-
-

dall'inviato a La Spezia **Antonio Risolo** | Un'altra pietra miliare nell'incredibile ascesa di **Sanlorenzo** ai vertici della nautica mondiale. Un altro traguardo, un'altra pagina di storia, l'ennesimo capolavoro del Cavaliere **Massimo Perotti** e del suo team. Nella **Sanlorenzo Superyachts** della Spezia è stata varata l'ammiraglia più prestigiosa e imponente della flotta, **64Steel Attila**, destinata a un armatore argentino di origini piemontesi. "Io sono di Torino, l'armatore di Cuneo", ha sottolineato Perotti.

Attila, è uno scafo di 64 metri, voluminoso, capiente e accogliente come un 80 metri, ricco di soluzioni brillanti e coraggiose ome non se n'erano mai viste in uno yacht di 1.600 GRT. Si tratta di un megayacht innovativo grazie a un layout e strutture comunemente presenti su yacht di maggiori dimensioni che hanno consentito a Sanlorenzo di adottare soluzioni inedite, pensate per rendere massima la vivibilità a bordo, coniugate ad eleganti linee esterne. Tra queste, il main deck a poppa e il beach club sul lower deck rappresentano sicuramente le aree più caratterizzanti del progetto. Un segno forte di design e di layout è la doppia scalinata che collega l'area piscina e pranzo al beach club completato da sauna, hammam, sala massaggi e palestra, *au fil de l'eau*. Con lo specchio di poppa e le piattaforme laterali aperte, il Beach Club copre un'area di ben 78 metri quadrati.

"L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht è stata



la volontà di dare una continuità tra il beach club e una zona che potremmo chiamare *al fresco* veranda, ossia la parte posteriore del main deck dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente – spiega **Antonio Santella**, vicepresidente sales & marketing divisione superyacht di Sanlorenzo – La logica alla base del layout consente infatti di integrare il ponte principale di poppa e il beach club il più possibile. Questa caratteristica consente di vivere entrambe le aree, attorno alle quali ruoterà la vita sociale a bordo, simultaneamente, senza dividere gli ospiti né separarli”.

Ammiraglia della linea dei superyacht **Alloy** realizzati interamente in alluminio con scafo *fast displacement*, il **64Steel Attila** presenta diverse caratteristiche stilistiche che contraddistinguono il progetto rispetto ad altre barche della stessa dimensione:

- la scelta di riservare un intero ponte all'armatore, l'*owner deck*, che ospita la sua camera da letto fronte prua, al cui esterno si apre una grande vasca idromassaggio;
- la possibilità di imbarcare a mezza nave due tender di oltre dieci metri, che possono essere anche limousine tender, poiché i garage offrono l'altezza necessaria, come negli yacht di oltre 80 metri, mentre la sala macchine è a doppio livello;
- il baglio massimo reale interno che è di 12,5 metri, anche questo tipico di uno yacht di oltre 70 metri;
- l'*helipad* per touch and go, a prua, che quando non è in uso diventa uno straordinario solarium;
- la piattaforma del **64Steel Attila** è stata progettata in modo che possa essere estesa a 70 metri per soddisfare differenti richieste.

Le barche – aggiunge Santella, nascono attorno a delle idee. Queste sono le idee che hanno partorito Attila, il nostro 64 metri, la nostra ammiraglia”.

Una vera e propria sfida per il team di produzione è stata la realizzazione di un enorme barbecue nella zona pranzo del ponte principale, una richiesta particolare legata alla nazionalità dell'armatore, industriale argentino già cliente di Sanlorenzo con il **46Steel Achille** consegnato nel 2012, strettamente coinvolto nella progettazione e nella costruzione del nuovo yacht fin dall'inizio. La predisposizione di un fuoco aperto in uno spazio chiuso ha infatti richiesto l'utilizzo di acciaio inossidabile ignifugo A60 e l'installazione di un avanzato sistema di estrazione dei fumi. L'equipaggio, alloggiato nel lower deck, dispone di percorsi riservati e indipendenti con due scale di servizio e un ascensore di servizio per il trasferimento rapido di merci fredde e secche nei vani di stoccaggio. Sotto al lower deck si trova ancora il tank deck dove alloggiano anche una cella frigorifera, una stanza per i rifiuti refrigerata, una sala multimediale per l'equipaggio, una lavanderia capiente e una *cantina del vino* climatizzata con una capienza fino a 500 bottiglie, mentre le quattro cabine ospiti e la suite Vip a tutto baglio si trovano sul main deck.

Gli interni di **64Steel Attila** sono stati arredati e decorati da **Francesco Paszkowski** e **Margherita Casprini**.

“Abbiamo lavorato a otto mani con l'armatore e con il cantiere – ricorda **Paszkowski** – definendo uno spazio moderno di stile sudamericano con elementi naturali come il teak, a fianco del quale l'armatore ha voluto aggiungere e mescolare molti altri materiali che ama e

che fanno parte della sua esperienza personale. Attila è lo yacht di un uomo che vive la vita. E vive il suo yacht”.

Per quanto riguarda l'arredo, molti pezzi sono stati disegnati su misura mentre altri sono stati realizzati da alcune delle aziende più rappresentative del design italiano e internazionale come Summit, De Sede, Flexform e Catellani & Smith per citarne alcune.

“Nella vita privata e aziendale, mi piace avere a che fare con le stesse persone – il commento dell'armatore – costruire uno yacht è una proposta commerciale ma è anche una questione di fiducia. Conosco **Massimo Perotti** ormai da molti anni e avendo costruito la mia precedente barca con lui e la sua squadra, la fiducia era già ben riposta. Sapevo che Sanlorenzo sarebbe stato in grado di costruirmi lo yacht dei miei sogni”.

SPECIFICHE TECNICHE

Lunghezza f.t. 64,25 m

Larghezza massima 13 m

Numero di ponti 6

Stazza lorda 1600 GRT

Motorizzazione Caterpillar 3516C

Potenza 2 x 2.375 cv

Velocità massima 17 nodi

Generatori Caterpillar C9.1

Potenza 2 x 200 kW +1 x 250 kw

Classe X A1 { Commercial Yachting Service X AMS

Ingegneria navale Sanlorenzo

Styling esterno Officina Italiana Design-Ufficio Stile Sanlorenzo

Interior design Francesco Paszkowski Design

Materiali di costruzione scafo in acciaio sovrastruttura in alluminio

Costruzione Sanlorenzo Divisione Superyacht

Riproduzione riservata © Copyright Gentedimare2.0

Attila, super-yacht Sanlorenzo

iltirreno.gelocal.it/tempo-libero/2019/05/25/news/attila-super-yacht-sanlorenzo-1.32952085

26 maggio
2019



Presentato da Sanlorenzo - realtà di punta della cantieristica viareggina - a Spezia il 64 metri Steel Attila, ammiraglia in alluminio e acciaio con cui i cantieri di Massimo Perotti rompono la soglia dei 60 metri. Attila è lo yacht più grande che Sanlorenzo abbia mai costruito: 5 ponti, 1600 tonnellate, tre piscine, una pista di atterraggio e tanti materiali made in Tuscany, a partire dai marmi che rivestono i bagni. Materiali richiesti dall'armatore, industriale argentino già proprietario di un 46 metri Sanlorenzo.

Home · Economia · Economia Italia

ECONOMIA **ECONOMIA ITALIA**

Varata l'Ammiraglia di Sanlorenzo: è Attila, 64 metri

27 Maggio 2019  0

CONDIVIDI  Facebook  Twitter  G+  P



Sanlorenzo ha superato un'altra soglia, varando la sua ammiraglia più prestigiosa e più imponente: il **64Steel Attila**. Si tratta di uno scafo di 64 metri, voluminoso, capiente e accogliente come un 80 metri, ricco di soluzioni brillanti e coraggiose, per offrire un livello qualitativo della vita sociale di bordo come non se n'erano mai viste in uno yacht di 1.600 GRT.

Con 1.600 tonnellate lorde, 64 metri di lunghezza, cinque ponti e una larghezza massima interna di 12,5 metri, 64Steel Attila è il più grande yacht finora realizzato da Sanlorenzo.

Una proposta innovativa grazie ad un layout e strutture comunemente presenti su yacht di maggiori dimensioni che hanno permesso a Sanlorenzo di adottare delle soluzioni inedite pensate per rendere massima la vivibilità a bordo, coniugate ad eleganti linee esterne.

Tra queste, il main deck a poppa e il beach club sul lower deck rappresentano sicuramente le aree più caratterizzanti del progetto. Un segno forte di design e di layout è la doppia scalinata che collega l'area piscina e pranzo al beach club completato da sauna, hammam, sala massaggi e palestra, au fil de l'eau. Con lo specchio di poppa e le piattaforme laterali aperte, il beach club copre un'area di ben 78 metri quadrati.

"L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht è stata la volontà di dare una continuità tra il beach club e una zona che potremmo chiamare "al fresco" veranda, ossia la parte posteriore del Main Deck dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente. La logica alla base del layout consente infatti di integrare il ponte principale di poppa e il beach club il più possibile. Questa caratteristica consente così di vivere entrambe le aree, attorno alle quali ruoterà la vita sociale a bordo, simultaneamente, senza dividere gli ospiti né separarli." Antonio Santella, Vicepresidente Sales & Marketing divisione superyacht di Sanlorenzo

Ammiraglia della linea di superyacht "Steel" di Sanlorenzo con scafi in metallo, il 64Steel presenta diverse caratteristiche stilistiche che contraddistinguono il progetto rispetto ad altre barche della stessa dimensione.

Per prima, la scelta di riservare un intero ponte all'armatore, l'Owner Deck, che ospita la sua camera da letto fronteggiante la prua, al cui esterno si apre una grande vasca idromassaggio. La possibilità di poter imbarcare a mezza nave due tender giganti, di oltre dieci metri, che possono essere anche limousine tender, poiché i garage offrono l'altezza necessaria, come negli yacht di oltre 80 metri, mentre la sala macchine è a doppio livello. Il baglio reale interno che unisce le due murate è di 12,5 metri, anche questo tipico di uno yacht di oltre 70 metri. L'helipad per touch and go, a prua, che quando non è in uso diventa uno straordinario solarium. La piattaforma del 64Steel è stata progettata in modo che possa essere estesa a 70 metri per soddisfare differenti richieste.

"Le barche nascono attorno a delle idee. Queste sono le idee che hanno partorito Attila, il nostro 64 metri, la nostra ammiraglia." Ha dichiarato Antonio Santella, Vice President Sales & Marketing di Sanlorenzo.

Una vera e propria sfida per il team di produzione è stata la realizzazione di un enorme barbecue nella zona pranzo del ponte principale, una richiesta particolare legata alla nazionalità dell'armatore, industriale argentino già cliente di Sanlorenzo con il 46Steel Achille consegnato nel 2012, strettamente coinvolto nella progettazione e nella costruzione del nuovo yacht fin dall'inizio. La predisposizione di un fuoco aperto in uno spazio chiuso ha infatti richiesto l'utilizzo di acciaio inossidabile ignifugo A60 e l'installazione di un avanzato sistema di estrazione dei fumi.

L'equipaggio, alloggiato nel Lower Deck, dispone di percorsi riservati e indipendenti con due scale di servizio e un ascensore di servizio per il trasferimento rapido di merci fredde e secche nei vani di stoccaggio. Sotto al Lower Deck si trova ancora il Tank Deck dove alloggiavano anche una cella frigorifera, una stanza per i rifiuti refrigerata, una sala multimediale per l'equipaggio, una lavanderia capiente e una "cantina del vino" climatizzata con una capienza fino a 500 bottiglie.

Le quattro cabine ospiti e la suite VIP a tutto baglio si trovano sul Main Deck.

Gli interni di 64Steel Attila sono stati arredati e decorati da Francesco Paszkowski e Margherita Casprini.

"Abbiamo lavorato a otto mani con l'armatore e con il cantiere - ricorda Francesco Paszkowski - definendo uno spazio moderno di stile sudamericano con elementi naturali come il teak, a fianco del quale l'armatore ha voluto aggiungere e mescolare molti altri materiali che ama e fanno parte della sua esperienza personale. Attila è lo yacht di un uomo che vive la vita. E vive il suo yacht."

Per quanto riguarda l'arredo, molti pezzi sono stati disegnati su misura mentre altri sono stati realizzati da alcune delle aziende più rappresentative del design italiano e internazionale come Summit, De Sede, Flexform e Catellani & Smith per citarne alcune.

"Nella vita privata e aziendale, mi piace avere a che fare con le stesse persone - dichiara l'armatore - costruire uno yacht è una proposta commerciale ma è anche una questione di fiducia. Conosco Massimo Perotti ormai da molti anni e avendo costruito la mia precedente barca con lui e la sua squadra, la fiducia era già ben riposta. Sapevo che Sanlorenzo sarebbe stato in grado di costruirmi lo yacht dei miei sogni."



Il Sanlorenzo 64Steel Attila

Principali dati tecnici

Lunghezza f.t. 64,25 m

Larghezza massima 13 m

Numero di ponti 6

Stazza lorda 1600 GRT

Motorizzazione Caterpillar 3516C

Potenza 2 x 2.375 CV

Velocità massima 17 nodi

Generatori Caterpillar C9.1

Potenza 2 x 200 kW +1 x 250 kW

Classe X A1 (Commercial Yachting Service X AMS

Ingegneria navale Sanlorenzo

Styling esterno Officina Italiana Design / Ufficio Stile Sanlorenzo

Interior design Francesco Paszkowski Design

Materiali di costruzione scafo in acciaio sovrastruttura in alluminio

Costruzione Sanlorenzo Divisione Superyacht

Sanlorenzo 64Steel Attila: L'AMMIRAGLIA

[nautica.it/novita-dai-cantieri/sanlorenzo-64steel-attila-lammiraglia](#)

Ufficio stampa esterno

27 maggio
2019



Sanlorenzo ha superato un'altra soglia, un altro traguardo. Con il 64Steel Attila vara la sua ammiraglia più prestigiosa e più imponente, uno scafo di 64 metri, voluminoso, capiente e accogliente come un 80 metri, ricco di soluzioni brillanti e coraggiose, per offrire un livello qualitativo della vita sociale di bordo come non se n'erano mai viste in uno yacht di 1.600 GRT.

Con 1.600 tonnellate lorde, 64 metri di lunghezza, cinque ponti e una larghezza massima interna di 12,5 metri, 64Steel Attila è il più grande yacht finora realizzato da Sanlorenzo.

Una proposta innovativa grazie ad un layout e strutture comunemente presenti su yacht di maggiori dimensioni che hanno permesso a Sanlorenzo di adottare delle soluzioni inedite pensate per rendere massima la vivibilità a bordo, coniugate ad eleganti linee esterne.

Tra queste, il Main Deck a poppa e il Beach Club sul Lower Deck rappresentano sicuramente le aree più caratterizzanti del progetto. Un segno forte di design e di layout è la doppia scalinata che collega l'area piscina e pranzo al Beach Club completato da sauna, hammam,

sala massaggi e palestra, *au fil de l'eau*. Con lo specchio di poppa e le piattaforme laterali aperte, il Beach Club copre un'area di ben 78 metri quadrati.

"L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht è stata la volontà di dare una continuità tra il beach club e una zona che potremmo chiamare "al fresco" veranda, ossia la parte posteriore del Main Deck dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente. La logica alla base del layout consente infatti di integrare il ponte principale di poppa e il beach club il più possibile. Questa caratteristica consente così di vivere entrambe le aree, attorno alle quali ruoterà la vita sociale a bordo, simultaneamente, senza dividere gli ospiti né separarli." Antonio Santella, Vicepresidente Sales & Marketing divisione superyacht di Sanlorenzo

Ammiraglia della linea disuperyacht "Steel" di Sanlorenzo con scafi in metallo, il 64Steel presenta diverse caratteristiche stilistiche che contraddistinguono il progetto rispetto ad altre barche della stessa dimensione:

- la scelta di riservare un intero ponte all'armatore, l'*Owner Deck*, che ospita la sua camera da letto fronteggiante la prua, al cui esterno si apre una grande vasca idromassaggio;
- la possibilità di poter imbarcare a mezza nave due tender giganti, di oltre dieci metri, che possono essere anche limousine tender, poiché i garage offrono l'altezza necessaria, come negli yacht di oltre 80 metri, mentre la sala macchine è a doppio livello.
- il baglio massimo reale interno che è di 12,5 metri, anche questo tipico di uno yacht di oltre 70 metri;
- l'helipad per touch and go, a prua, che quando non è in uso diventa uno straordinario solarium.
- la piattaforma del 64Steel è stata progettata in modo che possa essere estesa a 70 metri per soddisfare differenti richieste.

"Le barche nascono attorno a delle idee. Queste sono le idee che hanno partorito Attila, il nostro 64 metri, la nostra ammiraglia." Antonio Santella

Una vera e propria sfida per il team di produzione è stata la realizzazione di un enorme barbecue nella zona pranzo del ponte principale, una richiesta particolare legata alla nazionalità dell'armatore, industriale argentino già cliente di Sanlorenzo con il 46Steel Achille consegnato nel 2012, strettamente coinvolto nella progettazione e nella costruzione del nuovo yacht fin dall'inizio. La predisposizione di un fuoco aperto in uno spazio chiuso ha infatti richiesto l'utilizzo di acciaio inossidabile ignifugo A60 e l'installazione di un avanzato sistema di estrazione dei fumi.

L'equipaggio, alloggiato nel Lower Deck, dispone di percorsi riservati e indipendenti con due scale di servizio e un ascensore di servizio per il trasferimento rapido di merci fredde e secche nei vani di stoccaggio. Sotto al Lower Deck si trova ancora il Tank Deck dove alloggiavano anche una cella frigorifera, una stanza per i rifiuti refrigerata, una sala multimediale per l'equipaggio, una lavanderia capiente e una "cantina del vino" climatizzata con una capienza fino a 500 bottiglie.

Le quattro cabine ospiti e la suite VIP a tutto baglio si trovano sul Main Deck.

Gli interni di 64Steel Attila sono stati arredati e decorati da Francesco Paszkowski e Margherita Casprini.

"Abbiamo lavorato a otto mani con l'armatore e con il cantiere – ricorda Francesco Paszkowski – definendo uno spazio moderno di stile sudamericano con elementi naturali come il teak, a fianco del quale l'armatore ha voluto aggiungere e mescolare molti altri materiali che ama e fanno parte della sua esperienza personale. Attila è lo yacht di un uomo che vive la vita. E vive il suo yacht."

Per quanto riguarda l'arredo, molti pezzi sono stati disegnati su misura mentre altri sono stati realizzati da alcune delle aziende più rappresentative del design italiano e internazionale come Summit, De Sede, Flexform e Catellani & Smith per citarne alcune.

"Nella vita privata e aziendale, mi piace avere a che fare con le stesse persone – dichiara l'Armatore – costruire uno yacht è una proposta commerciale ma è anche una questione di fiducia. Conosco Massimo Perotti ormai da molti anni e avendo costruito la mia precedente barca con lui e la sua squadra, la fiducia era già ben riposta. Sapevo che Sanlorenzo sarebbe stato in grado di costruirmi lo yacht dei miei sogni."

Principali dati tecnici

Lunghezza	f.t. 64,25 m
Larghezza	massima 13 m
Numero di ponti	6
Stazza lorda	1600 GRT
Motorizzazione	Caterpillar 3516C
Potenza	2 x 2.375 CV
Velocità massima	17 nodi
Generatori	Caterpillar C9.1

Potenza	2 x 200 kW +1 x 250 kW
Classe	X A1 { Commercial Yachting Service X AMS
Ingegneria navale	Sanlorenzo
Styling esterno	Officina Italiana Design / Ufficio Stile Sanlorenzo
Interior design	Francesco Paszkowski Design
Materiali di costruzione	scafo in acciaio sovrastruttura in alluminio
Costruzione	Sanlorenzo Divisione Superyacht

 ioarch.it/articolo.php

MILANO DESIGN WEEK, ORIZZONTI CREATIVI

27/05/2019

Tortona Tensegrity di Francesco Librizzi per Tortona Design Week 2019

Con il titolo Orizzonti Creativi vogliamo presentare le installazioni che, più di altre, nella [Milano Design Week 2019](#) ci hanno stupito e delle quali abbiamo apprezzato lo sforzo creativo e l'impegno delle aziende promotrici.



Imprese, designer e architetti da tutto il mondo: nei giorni della [Mdw](#) un'onda di ingegno creativo – sostenuta da investimenti non di poco conto – trasforma Milano, i suoi spazi pubblici e molti ambienti privati, il resto dell'anno destinati ad altre funzioni. I marciapiedi davanti agli showroom prendono vita e con essi il cosiddetto 'indotto' che appartiene all'anima imprenditoriale della città. In questo servizio una selezione, per forza di cose parziale, degli allestimenti e delle installazioni – spesso ottimi esempi di 'architettura effimera' – che ci hanno colpito di più nei giorni di aprile.

Due fattori ci piace sottolineare: da un lato, il desiderio delle aziende di esserci, di farsi rappresentare al meglio, di proporre soluzioni che guardano al futuro; dall'altro, la capacità creativa di architetti e designer che si misurano con le nuove sfide che oggi impegnano l'umanità con particolare riguardo alle sfide ambientali imposte dal cambiamento climatico: temi entrati prepotentemente nella ricerca e nella pratica del progetto e nelle strategie aziendali e che hanno attraversato molte delle soluzioni presentate.

C'è infine, in questo breve resoconto, il tentativo di rappresentare il rapporto esistente tra le singole installazioni e la città: una relazione sempre più presente e diffusa, apprezzata anche dai non addetti ai lavori, che riempie la città di vibrante energia.

Un esempio? L'aiuola di Largo delle Culture che ha ospitato l'installazione evocativa *Tortona Tensegrity*, disegnata dall'architetto milanese [Francesco Librizzi](#), per [Tortona Design Week](#) che apre questo servizio.



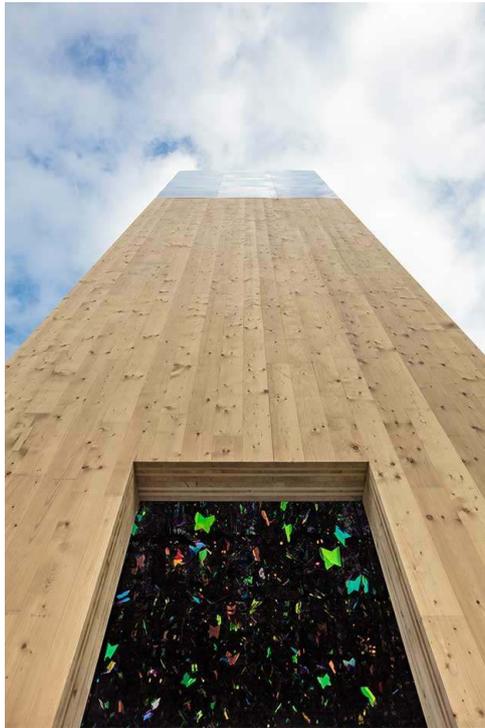
La Foresta dei Violini, Cortile d'Onore dell'Università Statale, [Piuarch + Nemo Monti](#) con [CityLife](#), [L&L Luce&Light](#), [Ilva](#). Un'installazione evocativa che ricordava il disastro ambientale che ha colpito la Foresta di Paneveggio: un luogo di memorie, testimone della natura violata, dove l'architettura, rappresentata da un cavalletto di grandi dimensioni, è appoggio e sostegno (foto Leonhard Angerer)



The Circular Garden, Orto Botanico di Brera, [Carlo Ratti Associati](#) con [Eni](#). Per la creazione delle strutture architettoniche ad arco è stata utilizzata la radice fibrosa (micelio) del fungo: un'architettura naturale che, dopo essere stata smontata, è stata restituita al terreno. Un incontro tra architettura ed economia circolare



Echo, Cortile d'Onore di Palazzo Litta, Mauricio Pezo e Sofia von Ellrichshausen con Flos, B&B Italia, De Castelli e Salvatori. L'installazione, un prisma rovesciato ricoperto di una superficie specchiata, vuole stabilire una relazione tra arte e architettura e annunciare l'ambiente circostante attraverso un'eco visiva





A Pinnacle of Reflections, Superstudio, [Matteo Thun & Partners](#) con [3M Design](#). L'installazione, che celebra la natura come fonte di ispirazione per soluzioni durature e sostenibili, invitava i visitatori a entrare in un mondo caleidoscopico che richiamava la rarissima farfalla blu: la trasformazione da bruco a farfalla è il simbolo dell'innovazione



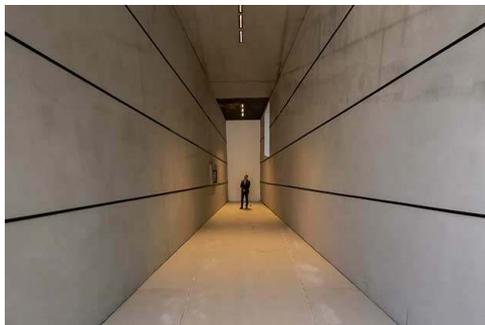
Breeze of Light, Tenoha, [Nendo](#) per [Daikin Industries](#). Un'installazione che rendeva possibile l'invisibilità dell'aria. Grazie al movimento di luci e ombre, in un giardino virtuale in cui le luci si riflettevano su migliaia di pellicole polarizzate a forma di fiore, dal nulla si alzava una leggera brezza. Una brezza di luce.



No.Made, [Brera Design District](#), [Michele Perlini](#) con [Ecosteel](#), [Schüco Italia](#), [Hoval](#), [Glass Italia](#), [Lapitec](#), [Apptec](#), [Ceramica Sant'Agostino](#), [Kvadrat](#), [Agape](#), [Dornbracht](#), [Geberit](#), [Flos](#), [Linea Light](#). È una micro abitazione, uno spazio domestico itinerante, una cellula minimale di ridotte dimensioni (tre metri per nove), di facile trasporto. Il modulo è certificato *Casa Clima Mobile Home*



Happiness grows from trees, Superstudio Più, [Kosuke Araki](#) e [Akira Muraokah](#) per [Sumimoto Forestry Group](#). Per la prima volta alla Milano Design Week, l'azienda giapponese ha presentato una collezione in cui il legno è stato il protagonista assoluto. La collezione di elementi modulari che componevano l'installazione offrivano l'idea di natura e funzionalità degli spazi abitativi



Human Proportions, Cortile d'Onore dell'Università Statale, [Massimo Iosa Ghini](#) con [Manni Green Tech](#), [Knauf Italia](#), [Corradi](#), [iGuzzini](#), [Intro](#), [Costruire Leggero](#), [Stylcasa](#). La struttura, un volume di dieci metri di lunghezza, sintetizzava un itinerario prospettico, con un'entrata più ampia rispetto alla parte finale



The Perfect Time, Cortile d'Onore dell'università Statale, Human Spaces, [Ico Migliore con M+S Lab](#), [Whirlpool](#) e [Gruppo Cosentino](#). L'installazione esplora i concetti di tempo, spazio e connessione, dove lo spazio viene interpretato come un organismo intelligente e permeabile che i visitatori possono attraversare, scoprendo il modo in cui i cambiamenti nella percezione vengono alterati dal luogo e dal tempo



Facciamo Piazza, piazza Vetra, [Il Prisma](#) con [Axa Im](#). Tre installazioni progettate per far vivere in modi differenti il parco delle Basiliche. *Cityscape*, *Destination Workspere* sono le tre architetture pensate per favorire l'incontro e la vita della piazza



From Shipyard to Courtyard, Cortile d'Onore università Statale, Human Spaces, [Piero Lissoni](#) per [Sanlorenzo](#). L'installazione, uno scafo di uno yacht in scala reale, è un richiamo alle strutture in legno che i maestri d'ascia realizzavano. Lo scafo diventa il simbolo dell'esperienza, dell'artigianalità e dell'approccio innovativo: elementi fondanti del marchio spezzino

[back](#)

Arriva Attila, il re dei mari

velaemotore.it/sanlorenzo-64-steel-attila-vero-17839

Sanlorenzo vara la sua ammiraglia della linea Superyacht "steel" con scafo in acciaio e apre un nuovo capitolo della sua storia. 64 metri, voluminoso, capiente e accogliente come un 80 metri, ricco di soluzioni brillanti e coraggiose, lo yacht è destinato a un armatore argentino di origini piemontesi



Con 1.600 tonnellate lorde, 64 metri di lunghezza, cinque ponti e una larghezza massima interna di 12,5 metri, **64 Steel Attila** è l'ammiraglia della linea superyacht "Steel" di Sanlorenzo con scafo in acciaio.

Una proposta innovativa grazie a un layout e strutture comunemente presenti su yacht di maggiori dimensioni che hanno permesso a Sanlorenzo di adottare delle soluzioni inedite pensate per rendere massima la vivibilità a bordo, coniugate ad eleganti linee esterne.

Tra queste, il main deck a poppa e il beach club sul lower deck rappresentano le aree più caratterizzanti del progetto. un segno forte di design e di layout è la doppia scalinata che collega l'area piscina e pranzo al beach club completato da sauna, hammam, sala massaggi e

1/3

palestra, au fil de l'eau. con lo specchio di poppa e le piattaforme laterali aperte, il beach club copre un'area di ben 78 metri quadrati.

«L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht è stata la volontà di dare una continuità tra il beach club e una zona che potremmo chiamare "al fresco" veranda, ossia la parte posteriore del Main Deck dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente. La logica alla base del layout consente infatti di integrare il ponte principale di poppa e il beach club il più possibile. Questa caratteristica consente così di vivere entrambe le aree, attorno alle quali ruoterà la vita sociale a bordo, simultaneamente, senza dividere gli ospiti né separarli». Così **Antonio Santella**, Vicepresidente Sales & Marketing divisione superyacht di Sanlorenzo

Il **64Steel** presenta diverse caratteristiche stilistiche che contraddistinguono il progetto rispetto ad altre barche della stessa dimensione:

la scelta di riservare un intero ponte all'armatore, l'owner deck, che ospita la sua camera da letto fronteggiante la prua, al cui esterno si apre una grande vasca idromassaggio;

la possibilità di poter imbarcare a mezza nave due tender di oltre dieci metri, che possono essere anche limousine tender, poiché i garage offrono l'altezza necessaria, come negli yacht di oltre 80 metri, mentre la sala macchine è a doppio livello.

il baglio massimo reale interno che è di 12,5 metri, anche questo tipico di uno yacht di oltre 70 metri;

l'helipad per touch and go, a prua, che quando non è in uso diventa solarium.

La piattaforma del 64Steel è stata progettata in modo che possa essere estesa a 70 metri per soddisfare differenti richieste.

Una vera e propria sfida per il team di produzione è stata la realizzazione di un **enorme barbecue** nella zona pranzo del ponte principale, una richiesta particolare legata alla nazionalità dell'armatore, industriale argentino già cliente di **Sanlorenzo** con il **46Steel Achille** consegnato nel 2012, strettamente coinvolto nella progettazione e nella costruzione del nuovo yacht fin dall'inizio. La predisposizione di un fuoco aperto in uno spazio chiuso ha infatti richiesto l'utilizzo di acciaio inossidabile ignifugo A60 e l'installazione di un avanzato sistema di estrazione dei fumi.

L'equipaggio, alloggiato nel lower deck, dispone di percorsi riservati e indipendenti con due scale di servizio e un ascensore di servizio per il trasferimento rapido di merci fredde e secche nei vani di stoccaggio. sotto al lower deck si trova ancora il tank deck dove alloggiano anche una cella frigorifera, una stanza per i rifiuti refrigerata, una sala multimediale per l'equipaggio, una lavanderia capiente e una "cantina del vino" climatizzata con una capienza fino a 500 bottiglie.

Le quattro cabine ospiti e la suite vip a tutto baglio si trovano sul main deck.

Gli interni di 64 Steel Attila sono stati arredati e decorati da **Francesco Paszkowski e Margherita Casprini**.

«Abbiamo lavorato a otto mani con l'armatore e con il cantiere – ricorda **Francesco Paszkowski** – definendo uno spazio moderno di stile sudamericano con elementi naturali come il teak, a fianco del quale l'armatore ha voluto aggiungere e mescolare molti altri materiali che ama e fanno parte della sua esperienza personale. Attila è lo yacht di un uomo che vive la vita. E vive il suo yacht».

I dati

Lunghezza f.t. 64,25 m

Larghezza massima 13 m

Numero di ponti 6

Stazza lorda 1.600 GRT

Motorizzazione Caterpillar 3516C

Potenza 2 x 2.375 CV

Velocità massima 17 nodi

Generatori Caterpillar C9.1

Potenza 2 x 200 kW +1 x 250 kW

Classe X A1 { Commercial Yachting Service X AMS

Ingegneria navale Sanlorenzo

Styling esterno Officina Italiana Design / Ufficio Stile Sanlorenzo

Interior design Francesco Paszkowski Design

Materiali di costruzione scafo in acciaio sovrastruttura in alluminio

Tags

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sanlorenzo – Varato 64Steel Attila: l'ammiraglia più prestigiosa

 sportfair.it/2019/05/sanlorenzo-64-steel-attila/932449

27 maggio 2019



Sanlorenzo 64Steel Attila: varata l'ammiraglia più prestigiosa ed imponente

Sanlorenzo ha superato un'altra soglia, un altro traguardo. Con il 64Steel Attila vara la sua ammiraglia più prestigiosa e più imponente, uno scafo di 64 metri, voluminoso, capiente e accogliente come un 80 metri, ricco di soluzioni brillanti e coraggiose, per offrire un livello qualitativo della vita sociale di bordo come non se n'erano mai viste in uno yacht di 1.600 GRT.

Con 1.600 tonnellate lorde, 64 metri di lunghezza, cinque ponti e una larghezza massima interna di 12,5 metri, 64Steel Attila è il più grande yacht finora realizzato da Sanlorenzo.

Una proposta innovativa grazie ad un layout e strutture comunemente presenti su yacht di maggiori dimensioni che hanno permesso a Sanlorenzo di adottare delle soluzioni inedite pensate per rendere massima la vivibilità a bordo, coniugate ad eleganti linee esterne.



Tra queste, il Main Deck a poppa e il Beach Club sul Lower Deck rappresentano sicuramente le aree più caratterizzanti del progetto. Un segno forte di design e di layout è la doppia scalinata che collega l'area piscina e pranzo al Beach Club completato da sauna, hammam, sala massaggi e palestra, *au fil de l'eau*. Con lo specchio di poppa e le piattaforme laterali aperte, il Beach Club copre un'area di ben 78 metri quadrati.

"L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht è stata la volontà di dare una continuità tra il beach club e una zona che potremmo chiamare "al fresco" veranda, ossia la parte posteriore del Main Deck dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente. La logica alla base del layout consente infatti di integrare il ponte principale di poppa e il beach club il più possibile. Questa caratteristica consente così di vivere entrambe le aree, attorno alle quali ruoterà la vita sociale a bordo, simultaneamente, senza dividere gli ospiti né separarli." Antonio Santella, Vicepresidente Sales & Marketing divisione superyacht di Sanlorenzo

Ammiraglia della linea di superyacht "Steel" di Sanlorenzo con scafi in metallo, il 64Steel presenta diverse caratteristiche stilistiche che contraddistinguono il progetto rispetto ad altre barche della stessa dimensione:

- la scelta di riservare un intero ponte all'armatore, l' *Owner Deck*, che ospita la sua camera da letto fronteggiante la prua, al cui esterno si apre una grande vasca idromassaggio;
- la possibilità di poter imbarcare a mezza nave due tender giganti, di oltre dieci metri, che possono essere anche limousine tender, poiché i garage offrono l'altezza necessaria, come negli yacht di oltre 80 metri, mentre la sala macchine è a doppio livello.
- il baglio massimo reale interno che è di 12,5 metri, anche questo tipico di uno yacht di oltre 70 metri;
- l'helipad per touch and go, a prua, che quando non è in uso diventa uno straordinario solarium.
- la piattaforma del 64Steel è stata progettata in modo che possa essere estesa a 70 metri per soddisfare differenti richieste.

"Le barche nascono attorno a delle idee. Queste sono le idee che hanno partorito Attila, il nostro 64 metri, la nostra ammiraglia." Antonio Santella

Una vera e propria sfida per il team di produzione è stata la realizzazione di un enorme barbecue nella zona pranzo del ponte principale, una richiesta particolare legata alla nazionalità dell'armatore, industriale argentino già cliente di Sanlorenzo con il 46Steel Achille consegnato nel 2012, strettamente coinvolto nella progettazione e nella costruzione del nuovo yacht fin dall'inizio. La predisposizione di un fuoco aperto in uno spazio chiuso ha infatti richiesto l'utilizzo di acciaio inossidabile ignifugo A60 e l'installazione di un avanzato sistema di estrazione dei fumi.

L'equipaggio, alloggiato nel Lower Deck, dispone di percorsi riservati e indipendenti con due scale di servizio e un ascensore di servizio per il trasferimento rapido di merci fredde e secche nei vani di stoccaggio. Sotto al Lower Deck si trova ancora il Tank Deck dove alloggiavano anche una cella frigorifera, una stanza per i rifiuti refrigerata, una sala multimediale per l'equipaggio, una lavanderia capiente e una "cantina del vino" climatizzata con una capienza fino a 500 bottiglie.

Le quattro cabine ospiti e la suite VIP a tutto baglio si trovano sul Main Deck.

Gli interni di 64Steel Attila sono stati arredati e decorati da Francesco Paszkowski e Margherita Casprini.

"Abbiamo lavorato a otto mani con l'armatore e con il cantiere – ricorda Francesco Paszkowski – definendo uno spazio moderno di stile sudamericano con elementi naturali come il teak, a fianco del quale l'armatore ha voluto aggiungere e mescolare molti altri materiali che ama e fanno parte della sua esperienza personale. Attila è lo yacht di un uomo che vive la vita. E vive il suo yacht."

Per quanto riguarda l'arredo, molti pezzi sono stati disegnati su misura mentre altri sono stati realizzati da alcune delle aziende più rappresentative del design italiano e internazionale come Summit, De Sede, Flexform e Catellani & Smith per citarne alcune.

"Nella vita privata e aziendale, mi piace avere a che fare con le stesse persone – dichiara l'Armatore – costruire uno yacht è una proposta commerciale ma è anche una questione di fiducia. Conosco Massimo Perotti ormai da molti anni e avendo costruito la mia precedente barca con lui e la sua squadra, la fiducia era già ben riposta. Sapevo che Sanlorenzo sarebbe stato in grado di costruirmi lo yacht dei miei sogni."

Principali dati tecnici

Lunghezza	f.t. 64,25 m
Larghezza	massima 13 m
Numero di ponti	6
Stazza lorda	1600 GRT
Motorizzazione	Caterpillar 3516C
Potenza	2 x 2.375 CV

Velocità massima	17 nodi
Generatori	Caterpillar C9.1
Potenza	2 x 200 kW +1 x 250 kW
Classe	X A1 { Commercial Yachting Service X AMS
Ingegneria navale	Sanlorenzo
Styling esterno	Officina Italiana Design / Ufficio Stile Sanlorenzo
Interior design	Francesco Paszkowski Design
Materiali di costruzione	scafo in acciaio sovrastruttura in alluminio
Costruzione	Sanlorenzo Divisione Superyacht
Nessun voto.	

Sanlorenzo unveils Alloy flagship 64 Steel Attila

superyachttimes.com/yacht-news/sanlorenzo-64-steel-unveiled

27 May 2019 16:30

New-Build

Written by
Saskia Henn

Sanlorenzo has released details of its flagship of the Alloy line of superyachts, the 64 Steel Attila. Designed using the layout and structures commonly seen in 80-metre plus models, the 64 Steel Attila is the largest yacht ever produced by the Italian shipyard.

Produced entirely in aluminium with a fast displacement hull, the 64 Steel Attila features a variety of amenities that set her aside from other vessels her size. In addition to a helipad, which can double as a solarium when not in use, the 64 Steel Attila's garages are capable of loading two 10-metre+ tenders.

The 1,600 GT vessel accommodates 12 guests across four guest rooms, a full-beam master suite located on the main deck, and an owner's suite. Her exterior lines are by Officina Italiana Design and the Sanlorenzo style division, and her interior design is the work of Francesco Paszkowski and Margherita Casprini, who worked to create an atmosphere suited to the needs of her owner.



Photo: Sanlorenzo Francesco Paszkowski recounted, "We worked full-speed with the owner and the shipyard, defining a modern space in South American style with natural elements such as teak, next to which the shipowner wanted to mix in many other materials he loves and which are part of his personal experience. Attila is the yacht of a man who lives life to the fullest. And he lives his yacht."

The furniture on board has a mix of origins, with some pieces custom-made while others were the work of both Italian and international design studios such as Summit, De Sede, Flexform and Catellani & Smith.

One defining characteristic of the 64 Steel Attila is the double stairway that connects the pool and dining area to the beach club, which is equipped with a sauna, hammam, massage room and gym.

Antonio Santella, the Vice President of the Sanlorenzo Sales and Marketing Division, commented, "The most important aspect that has characterised the definition and the concept of this yacht has been the wish to provide continuity between the beach club and an area we could call the 'al fresco'

veranda, that is, the rear part of the main deck where the pool is also located, passing through an impressive stairway.

Photo: Sanlorenzo "The thinking behind the layout, in fact, enables us to integrate the main bow deck and the beach club as much as possible. This characteristic thus enables us to experience both areas, around which the social life on board is focused, simultaneously, without dividing or separating the guests."

Another special feature of the 64 Steel Attila is the barbecue situated in the dining area of the main deck, a special request by the experienced Argentinean owner and repeat Sanlorenzo client, who sat down with SuperYacht Times last month to discuss the creation of his beloved Attila during one of his regular visits to the shipyard in La Spezia.

64 Steel Attila's new owner commented, "In my private and company life, I like to deal with the same people. Building a yacht is a commercial proposition, but it's also a question of trust. I've known Massimo Perotti for years now and having built my last boat with him and his team, the trust was already well-placed. I knew that Sanlorenzo would be able to build the yacht of my dreams."

Sanlorenzo vara 64Steel Attila, l'Ammiraglia

 nauticareport.it/dettnews.php



Sanlorenzo ha superato un'altra soglia, un altro traguardo. Con il 64Steel Attila vara la sua ammiraglia più prestigiosa e più imponente, uno scafo di 64 metri, voluminoso, capiente e accogliente come un 80 metri, ricco di soluzioni brillanti e coraggiose, per offrire un livello qualitativo della vita sociale di bordo come non se n'erano mai viste in uno yacht di 1.600 GRT.

Con 1.600 tonnellate lorde, 64 metri di lunghezza, cinque ponti e una larghezza massima interna di 12,5 metri, 64Steel Attila è il più grande yacht finora realizzato da Sanlorenzo.



Una proposta innovativa grazie ad un layout e strutture comunemente presenti su yacht di maggiori dimensioni che hanno permesso a Sanlorenzo di adottare delle soluzioni inedite pensate per rendere massima la vivibilità a bordo, coniugate ad eleganti linee esterne.

Tra queste, il Main Deck a poppa e il Beach Club sul Lower Deck rappresentano sicuramente le aree più caratterizzanti del progetto. Un segno forte di design e di layout è la doppia scalinata che collega l'area piscina e pranzo al Beach Club completato da sauna, hammam, sala massaggi e palestra, au fil de l'eau. Con lo specchio di poppa e le piattaforme laterali aperte, il Beach Club copre un'area di ben 78 metri quadrati.

"L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht è stata la volontà di dare una continuità tra il beach club e una zona che potremmo chiamare "al fresco" veranda, ossia la parte posteriore del Main Deck dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente. La logica alla base del layout consente infatti di integrare il ponte principale di poppa e il beach club il più possibile. Questa caratteristica consente così di vivere entrambe le aree, attorno alle quali ruoterà la vita sociale a bordo, simultaneamente, senza dividere gli ospiti né separarli." Antonio Santella, Vicepresidente Sales & Marketing divisione superyacht di Sanlorenzo

Ammiraglia della linea di superyacht "Steel" di Sanlorenzo con scafi in metallo, il 64Steel presenta diverse caratteristiche stilistiche che contraddistinguono il progetto rispetto ad altre barche della stessa dimensione:

- la scelta di riservare un intero ponte all'armatore, l'*Owner Deck*, che ospita la sua camera da letto fronteggiante la prua, al cui esterno si apre una grande vasca idromassaggio;
- la possibilità di poter imbarcare a mezza nave due tender giganti, di oltre dieci metri, che possono essere anche limousine tender, poiché i garage offrono l'altezza necessaria, come negli yacht di oltre 80 metri, mentre la sala macchine è a doppio livello.
- il baglio massimo reale interno che è di 12,5 metri, anche questo tipico di uno yacht di oltre 70 metri;
- l'helipad per touch and go, a prua, che quando non è in uso diventa uno straordinario solarium.
- la piattaforma progettata in modo da poter essere estesa da 64 a 70 metri per soddisfare differenti richieste.

"Le barche nascono attorno a delle idee. Queste sono le idee che hanno partorito Attila, il nostro 64 metri, la nostra ammiraglia." Antonio Santella

R+W press Office
Martina Tabacchi

Sanlorenzo, varato il 64 Steel Attila

 mondonauticablog.com/2019/05/27/sanlorenzo-varato-64-steel-attila

Valentina Cervelli

27 maggio 2019

Sanlorenzo ha varato in questi giorni il suo 64 Steel Attila: e si può davvero dire “un nome un programma”. Parliamo infatti della sua ammiraglia più grande e di maggiore prestigio: un 64 metri che vale molto di più grazie ad una gestione al top degli spazi.

C'è chi l'ha definito accogliente tanto quanto un 80 metri e di questo si può essere certi: il suo design e la sua organizzazione lo rendono un esemplare davvero unico nel suo genere. Si tratta della nave più grande mai messa a punto dal cantiere che alla sua imponenza aggiunge degli interni specificatamente pensati per dare all'armatore ed ai suoi ospiti la possibilità di vivere un'esperienza sociale unica. Come ha spiegato **Antonio Santella**, Vicepresidente Sales & Marketing divisione superyacht di Sanlorenzo:

L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht è stata la volontà di dare una continuità tra il beach club e una zona che potremmo chiamare “al fresco” veranda, ossia la parte posteriore del Main Deck dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente. La logica alla base del layout consente infatti di integrare il ponte principale di poppa e il beach club il più possibile. Questa caratteristica consente così di vivere entrambe le aree, attorno alle quali ruoterà la vita sociale a bordo, simultaneamente, senza dividere gli ospiti né separarli.

Il 64 Steel Attila è realizzato in alluminio con scafo fast displacement ed è frutto di un lavoro di concerto tra l'armatore ed il cantiere, il quale per la realizzazione si è affidato a professionisti del settore di indubbia fama.

Sanlorenzo 64Steel, il più grande di tutti

 barchemagazine.com/sanlorenzo-64steel

27 maggio 2019



SUPERYACHTS

Con le sue 1.600 tonnellate lorde, i suoi 64 metri di lunghezza e i suoi cinque ponti il Sanlorenzo 64Steel *Attila* è il più grande Sanlorenzo di sempre. L'ingegneria navale è frutto dell'ufficio tecnico del cantiere, il design esterno di Officina Italiana Design e Ufficio Stile Sanlorenzo, l'interior design è infine dello studio di Francesco Paszkowski.

"L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht – racconta Antonio Santella, Vicepresidente Sales & Marketing divisione superyacht di Sanlorenzo – è stata la volontà di dare una continuità tra il beach club e una zona che potremmo chiamare "al fresco" veranda, ossia la parte posteriore del Main Deck dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente. La logica alla base del layout consente infatti di integrare il ponte principale di poppa e il beach club il più possibile. Questa caratteristica consente così di vivere entrambe le aree, attorno alle quali ruoterà la vita sociale a bordo, simultaneamente, senza dividere gli ospiti né separarli."

Gli interni di 64Steel *Attila*, sono stati pensati da Francesco Paszkowski e Margherita Casprini. *"Abbiamo lavorato a otto mani con l'armatore e con il cantiere – ricorda Francesco Paszkowski – definendo uno spazio moderno di stile sudamericano con elementi naturali come il teak, a fianco del quale l'armatore ha voluto aggiungere e mescolare molti altri materiali che ama e fanno parte della sua esperienza personale. Attila è lo yacht di un uomo che vive la vita. E vive il suo yacht."*



“Le barche nascono attorno a delle idee – ha poi dichiarato sempre Antonio Santella – e, in sintesi, queste sono quelle alla base della nostra nuova ammiraglia”:

Un intero ponte è dedicato all'armatore, l'*Owner Deck*, che ospita la sua camera da letto affacciata verso prua, al cui esterno si apre una grande vasca idromassaggio. C'è poi la possibilità di poter imbarcare a mezza nave due tender giganti, di oltre dieci metri, che possono essere anche limousine tender, poiché i garage offrono l'altezza necessaria, come negli yacht di oltre 80 metri, mentre la sala macchine è a doppio livello.

Il baglio massimo reale interno che è di 12,5 metri, anche questo tipico di uno yacht di oltre 70 metri.

L'*helipad per touch and go*, a prua, che quando non è in uso diventa uno straordinario solarium.

La piattaforma del 64Steel, infine, è stata progettata in modo che possa essere estesa a 70 metri per soddisfare differenti richieste.

Le quattro cabine ospiti e la suite VIP a tutto baglio si trovano sul Main Deck.

L'equipaggio, alloggiato nel Lower Deck, dispone di percorsi riservati e indipendenti con due scale di servizio e un ascensore di servizio per il trasferimento rapido di merci fredde e secche nei vani di stoccaggio.

Sotto al Lower Deck si trova ancora il Tank Deck dove alloggiavano anche una cella frigorifera, una stanza per i rifiuti refrigerata, una sala multimediale per l'equipaggio, una lavanderia capiente e una "cantina del vino" climatizzata con una capienza fino a 500 bottiglie.

Sanlorenzo 64Steel

Lunghezza f.t.m 64,25 m

Larghezza massima 13 m

Numero di ponti 6

Stazza lorda 1600 GRT

Motorizzazione Caterpillar 3516C

Potenza 2 x 2.375 CV

Velocità massima 17 nodi

Generatori Caterpillar C9.1

Potenza 2 x 200 kW +1 x 250 kW

Classe X A1 Commercial Yachting Service X AMS

Ingegneria navale Sanlorenzo

Styling esterno Officina Italiana Design/Ufficio Stile Sanlorenzo

Interior design Francesco Paszkowski Design

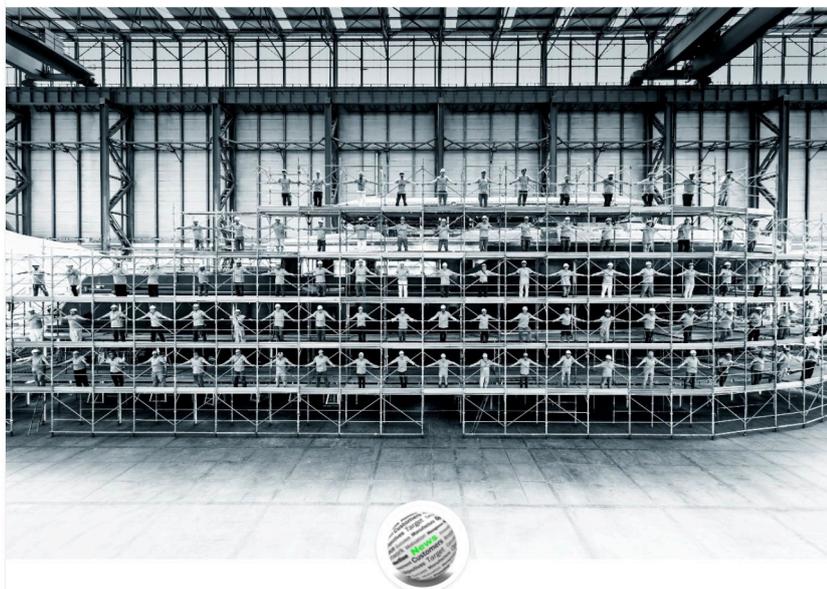
Materiali di costruzione scafo in acciaio sovrastruttura in alluminio

Costruzione Sanlorenzo Divisione Superyacht

(Sanlorenzo 64Steel, il più grande di tutti – Barchemagazine.com)

SANLORENZO PREMIATA PER IL SECONDO ANNO COME “BEST MANAGED COMPANY” DA DELOITTE

28 Maggio 2019



Sanlorenzo, tra i principali produttori al mondo di yacht e superyacht, è stata **eletta “Best managed company”** nell’ambito della seconda edizione italiana del **premio internazionale di Deloitte**, che ha l’obiettivo di premiare le **aziende italiane eccellenti che si sono distinte per strategia, competenze, impegno verso le persone e performance**.

Tra i principali player a livello internazionale per modello di business e innovazione, Sanlorenzo si aggiudica nuovamente questo importante riconoscimento, grazie a una strategia vincente che gli ha permesso di sperimentare nel corso dell’ultimo decennio una **crescita significativa**, e di posizionarsi ai vertici nella produzione mondiale di yacht e superyacht.

Con quattro stabilimenti situati a Ameglia, La Spezia, Viareggio e Massa, e 450 dipendenti diretti, più 1.200 con l’indotto e un mercato globale, i cantieri navali Sanlorenzo costruiscono da oltre 60 anni motoryacht di alta qualità, progettati e realizzati su misura secondo le specifiche richieste dell’armatore.

Fondamentale il ruolo di **Massimo Perotti, Chairman di Sanlorenzo**, che dal 2005 con passione, determinazione e visione imprenditoriale ha guidato in questi anni l’azienda valorizzando il know-how e la tradizione artigiana dell’azienda e introducendo importantissime innovazioni che hanno permesso a Sanlorenzo di distinguersi cambiando profondamente l’ambito dello yachting.

Andrea Restelli, Partner Deloitte responsabile Best Managed Companies per l’Italia dichiara – *“Best Managed Companies non è solo un award, ma anche un programma di crescita per le realtà aziendali, che anche quest’anno hanno avuto la possibilità di essere supportate da professionisti Deloitte ed esperti durante il loro percorso di candidatura e self assessment su fattori critici di successo, quali strategia aziendale, competenze e innovazione, impegno e cultura aziendale, governance e performance finanziarie, internazionalizzazione e CSR – con l’obiettivo di potersi confrontare con player di livello internazionale in un contesto di business in continuo mutamento”*.

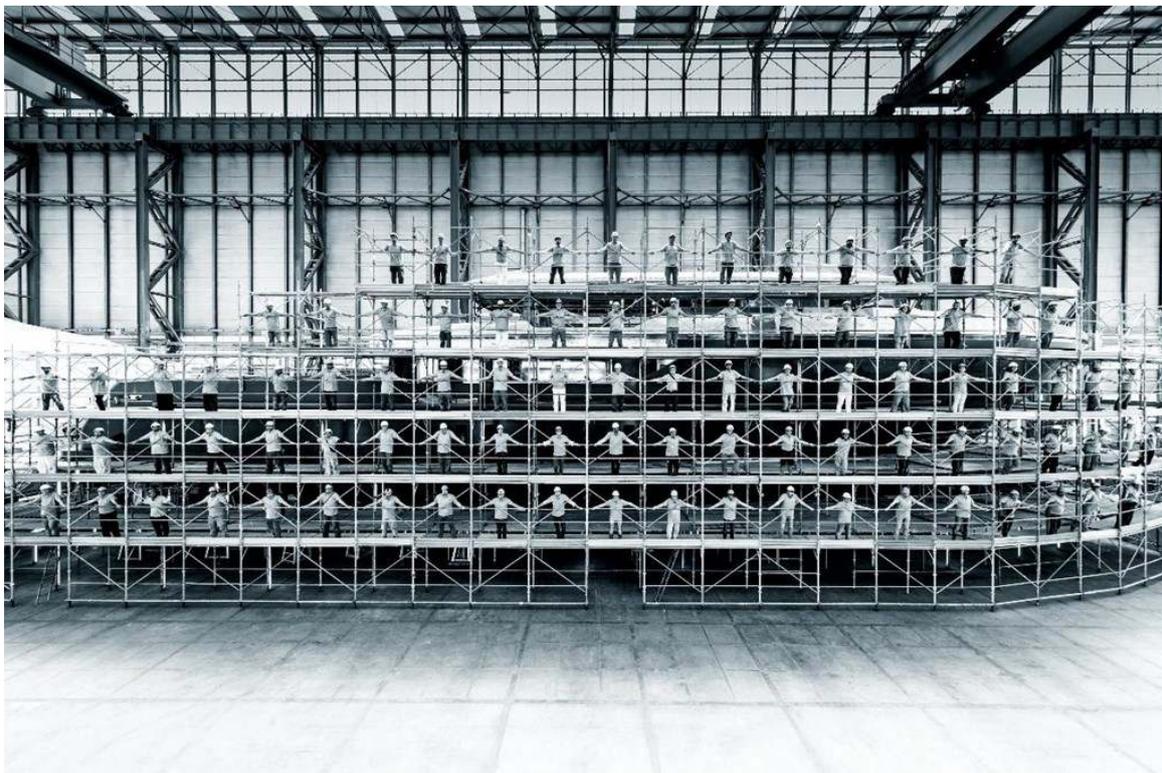
Nato in Canada nel 1993, il premio ha avuto diffusione globale divenendo un prestigioso riconoscimento assegnato sulla base dell’analisi di alcuni fattori critici di successo.

Promossa da Deloitte e sostenuta inoltre da ALTIS Università Cattolica, da ELITE – il progetto del London Stock Exchange Group che supporta lo sviluppo e la crescita delle imprese ad alto potenziale – e da Confindustria, l’iniziativa si è conclusa oggi con la **cerimonia di premiazione** delle 46 realtà vincitrici che si è tenuta **nel corso della giornata presso Palazzo Mezzanotte, prestigiosa sede di Borsa Italiana, in Piazza degli Affari a Milano**.

Sanlorenzo premiata per il secondo anno come “Best Managed Company”

pressmare.it/it/cantieri/sanlorenzo/2019-05-28/premiata-secondo-anno-come-best-managed-company-20882

Sanlorenzo



Sanlorenzo, tra i principali produttori al mondo di yacht e superyacht, è stata eletta “Best managed company” nell’ambito della seconda edizione italiana del premio internazionale di Deloitte, che ha l’obiettivo di premiare le aziende italiane eccellenti che si sono distinte per strategia, competenze, impegno verso le persone e performance.

advertising

Tra i principali player a livello internazionale per modello di business e innovazione, Sanlorenzo si aggiudica nuovamente questo importante riconoscimento, grazie a una strategia vincente che gli ha permesso di sperimentare nel corso dell’ultimo decennio una crescita significativa, e di posizionarsi ai vertici nella produzione mondiale di yacht e superyacht.

Con quattro stabilimenti situati a Ameglia, La Spezia, Viareggio e Massa, e 450 dipendenti

diretti, più 1.200 con l'indotto e un mercato globale, i cantieri navali Sanlorenzo costruiscono da oltre 60 anni motoryacht di alta qualità, progettati e realizzati su misura secondo le specifiche richieste dell'armatore.

Fondamentale il ruolo di Massimo Perotti, Chairman di Sanlorenzo, che dal 2005 con passione, determinazione e visione imprenditoriale ha guidato in questi anni l'azienda valorizzando il know-how e la tradizione artigiana dell'azienda e introducendo importantissime innovazioni che hanno permesso a Sanlorenzo di distinguersi cambiando profondamente l'ambito dello yachting.

Andrea Restelli, Partner Deloitte responsabile Best Managed Companies per l'Italia dichiara – “Best Managed Companies non è solo un award, ma anche un programma di crescita per le realtà aziendali, che anche quest'anno hanno avuto la possibilità di essere supportate da professionisti Deloitte ed esperti durante il loro percorso di candidatura e self assessment su fattori critici di successo, quali strategia aziendale, competenze e innovazione, impegno e cultura aziendale, governance e performance finanziarie, internazionalizzazione e CSR – con l'obiettivo di potersi confrontare con player di livello internazionale in un contesto di business in continuo mutamento”.

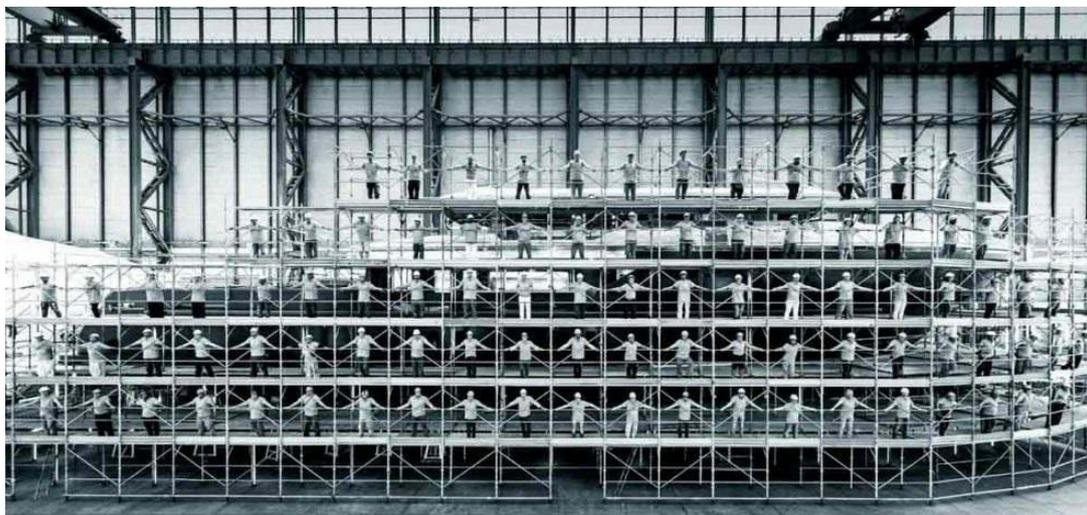
Nato in Canada nel 1993, il premio ha avuto diffusione globale divenendo un prestigioso riconoscimento assegnato sulla base dell'analisi di alcuni fattori critici di successo. Promossa da Deloitte e sostenuta inoltre da ALTIS Università Cattolica, da ELITE - il progetto del London Stock Exchange Group che supporta lo sviluppo e la crescita delle imprese ad alto potenziale - e da Confindustria, l'iniziativa si è conclusa oggi con la cerimonia di premiazione delle 46 realtà vincitrici che si è tenuta nel corso della giornata presso Palazzo Mezzanotte, prestigiosa sede di Borsa Italiana, in Piazza degli Affari a Milano.

I numeri confermano il costante impegno di Sanlorenzo in ambito di ricerca e sviluppo: l'azienda ha infatti chiuso l'esercizio 2018 con 55 yacht e 383 milioni di euro fatturato. Sanlorenzo riconferma il medesimo trend positivo anche per il 2019, prevedendo a chiusura dell'anno un fatturato stimato di 460 milioni grazie ad un portafoglio ordini di 505 milioni di euro.

Sanlorenzo Best Managed Company 2019

gentedimareonline.it/2019/ultima-ora/sanlorenzo-best-managed-company-2019/

May 28,
2019



Sanlorenzo Best Managed Company per il secondo anno nell'ambito della seconda edizione italiana del premio internazionale di **Deloitte**, che ha l'obiettivo di premiare le aziende italiane eccellenti che si sono distinte "per strategia, competenze, impegno verso le persone e performance". La cerimonia di premiazione si è svolta a Milano (Palazzo Mezzanotte). Tra i principali player a livello internazionale per modello di business e innovazione, Sanlorenzo si aggiudica nuovamente questo importante riconoscimento, grazie a una strategia vincente che gli ha permesso di sperimentare nel corso dell'ultimo decennio una crescita significativa, e di posizionarsi ai vertici nella produzione mondiale di yacht e superyacht.

Con quattro stabilimenti situati a Ameglia, La Spezia, Viareggio e Massa, e 450 dipendenti diretti, più 1.200 con l'indotto e un mercato globale, i cantieri navali Sanlorenzo costruiscono da oltre 60 anni motoryacht di alta qualità, progettati e realizzati su misura secondo le specifiche richieste dell'armatore.

Fondamentale il ruolo del Cavaliere **Massimo Perotti**, presidente Sanlorenzo, che dal 2005 con passione, determinazione e visione imprenditoriale ha guidato in questi anni l'azienda valorizzando il know-how e la tradizione artigiana dell'azienda e introducendo importantissime innovazioni che hanno consentito a Sanlorenzo di distinguersi cambiando profondamente lo yachting internazionale.

"Best Managed Companies non è solo un award – ha detto **Andrea Restelli**, partner Deloitte responsabile Best Managed Companies per l'Italia dichiara – ma anche un programma di crescita per le realtà aziendali, che anche quest'anno hanno avuto la possibilità di essere supportate da professionisti Deloitte ed esperti durante il loro percorso di candidatura e self assessment su fattori critici di successo, quali strategia aziendale, competenze e innovazione, impegno e cultura aziendale, governance e

1/2

performance finanziarie, internazionalizzazione e CSR, con l'obiettivo di potersi confrontare con player di livello internazionale in un contesto di business in continuo mutamento”.

Nato in Canada nel 1993, il premio ha avuto diffusione globale divenendo un prestigioso riconoscimento assegnato sulla base dell'analisi di alcuni fattori critici di successo. Promossa da Deloitte e sostenuta inoltre da [ALTIS Università Cattolica](#), da Elite (il progetto del London Stock Exchange Group che supporta lo sviluppo e la crescita delle imprese ad alto potenziale) e da [Confindustria](#), l'iniziativa si è conclusa con la cerimonia di premiazione delle 46 realtà vincitrici.

Il bis di **Sanlorenzo Best Managed Company** ([leggi qui](#)), tra l'altro, conferma i numeri del costante impegno di Sanlorenzo in ambito di ricerca e sviluppo: l'azienda ha infatti chiuso l'esercizio 2018 con 55 yacht e 383 milioni di euro fatturato. Sanlorenzo riconferma il medesimo trend positivo anche per il 2019, prevedendo a chiusura dell'anno un fatturato stimato di 460 milioni grazie a un portafoglio ordini di 505 milioni di euro.

Riproduzione riservata © Copyright Gentedimare2.0

- [Home](#)
- [About](#)
- [Contatti](#)

© 2015-2018 Gentedimare 2.0

Sanlorenzo vara la nuova ammiraglia 64Steel Attila: 64 metri accoglienti come un 80 metri

ligurianautica.com/mega-yacht/sanlorenzo-vara-la-nuova-ammiraglia-64steel-attila-64-metri-accoglienti-come-un-80-metri/43387

28 maggio
2019



HAI UNA BARCA?
SCOPRI COME GUADAGNARE
GRAZIE ALLA TUA PASSIONE



Scopri Welconboat

Con il 64Steel Attila, Sanlorenzo propone un maxi yacht ricco di soluzioni brillanti, per offrire una qualità della vita sociale di bordo come non se n'erano mai viste in uno yacht di 1.600 GRT

28 maggio 2019 | di [Giuseppe Orrù](#)



Il nuovo Sanlorenzo 64steel Attila

Sanlorenzo ha superato un'altra soglia, un altro traguardo. Con il **64Steel Attila** ha varato la sua **ammiraglia** più prestigiosa e più imponente, uno scafo di **64 metri**, voluminoso, capiente e **accogliente come un 80 metri**, ricco di soluzioni brillanti e coraggiose, per offrire un livello qualitativo della **vita sociale di bordo** come non se n'erano mai viste in uno yacht di 1.600 GRT.

Con **1.600 tonnellate lorde**, 64 metri di lunghezza, **cinque ponti** e una larghezza massima interna di 12,5 metri, 64Steel Attila è **il più grande yacht finora realizzato da Sanlorenzo**. Una proposta innovativa grazie ad un layout e strutture comunemente presenti su yacht di

1/4

maggiori dimensioni, che hanno permesso a Sanlorenzo di adottare delle soluzioni inedite pensate per rendere massima la vivibilità a bordo, coniugate ad eleganti linee esterne.

Tra queste, il **main deck** a poppa e il **beach club** sul lower deck rappresentano sicuramente le aree più caratterizzanti del progetto. Un segno forte di design e di layout è la doppia scalinata che collega l'area piscina e pranzo al beach club completato da sauna, hammam, sala massaggi e palestra a filo d'acqua. Con lo specchio di poppa e le piattaforme laterali aperte, il beach club copre un'area di ben 78 metri quadrati.

*"L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht -ha sottolineato **Antonio Santella**, vicepresidente Sales & Marketing divisione superyacht di Sanlorenzo- è stata la volontà di dare una continuità tra il beach club e una zona che potremmo chiamare 'al fresco' veranda, ossia la parte posteriore del main deck dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente".*

"La logica alla base del layout -ha spiegato Santella- consente infatti di integrare il ponte principale di poppa e il beach club il più possibile. Questa caratteristica permette così di vivere simultaneamente entrambe le aree, attorno alle quali ruoterà la vita sociale a bordo, senza dividere gli ospiti né separarli".

Ammiraglia della linea di superyacht "**Steel**" di Sanlorenzo, il 64Steel presenta diverse **caratteristiche stilistiche** che contraddistinguono il progetto rispetto ad altre barche della stessa dimensione:

- la scelta di riservare un intero ponte all'armatore, l'**owner deck**, che ospita la sua camera da letto fronteggiante la prua, al cui esterno si apre una grande vasca idromassaggio
- la possibilità di imbarcare a mezza nave **due tender giganti**, di oltre 10 metri, che possono essere anche limousine tender, perché i garage offrono l'altezza necessaria, come negli yacht di oltre 80 metri, mentre la sala macchine è a doppio livello
- il **baglio** massimo reale interno che è di **12,5 metri**, anche questo tipico di uno yacht di oltre 70 metri
- l'**helipad** per touch and go a prua, che quando non è in uso diventa uno straordinario solarium
- la piattaforma progettata in modo da poter essere estesa **da 64 a 70 metri** per soddisfare differenti richieste



Il nuovo Sanlorenzo 64steel Attila

“Le barche -ha concluso Santella – nascono attorno a delle idee. Queste sono le idee che hanno partorito Attila, il nostro 64 metri, la nostra ammiraglia”. Una vera e propria sfida per il team di produzione è stata la realizzazione di un **enorme barbecue** nella zona pranzo del ponte principale, una richiesta particolare legata alla nazionalità dell’armatore, industriale argentino già cliente di Sanlorenzo con il **46Steel Achille** consegnato nel 2012 e strettamente coinvolto nella progettazione e nella costruzione del nuovo yacht fin dall’inizio. La predisposizione di un fuoco aperto in uno spazio chiuso ha infatti richiesto l’utilizzo di acciaio inossidabile ignifugo A60 e l’installazione di un avanzato sistema di estrazione dei fumi.

L’equipaggio, alloggiato nel lower deck, dispone di percorsi riservati e indipendenti con due scale di servizio e un ascensore di servizio per il trasferimento rapido di merci fredde e secche nei vani di stoccaggio. Sotto al lower deck si trova ancora il tank deck dove alloggiavano anche una **cella frigorifera**, una stanza per i rifiuti refrigerata, una **sala multimediale** per l’equipaggio, una lavanderia capiente e una **“cantina del vino”** climatizzata con una capienza fino a 500 bottiglie.

SCHEDA TECNICA

Lunghezza: f.t. 64,25 m

Larghezza massima: 13 m

Numero di ponti: 6

Stazza lorda: 1600 GRT

Motorizzazione: Caterpillar 3516CPotenza 2 x 2.375 CV

Velocità massima: 17 nodi

Generatori: Caterpillar C9.1Potenza 2 x 200 kW +1 x 250 kW

Classe: X A1 Commercial Yachting Service X AMS

Ingegneria navale: Sanlorenzo

Styling esterno: Officina Italiana Design / Ufficio Stile Sanlorenzo

Interior design: Francesco Paszkowski Design

Materiali di costruzione: scafo in acciaio sovrastruttura in alluminio

Costruzione: Sanlorenzo Divisione Superyacht.

Giuseppe Orrù

Sanlorenzo presenta in anteprima i nuovi modelli: SD96 e SL96Asymmetric

nautica.it/novita-dai-cantieri/sanlorenzo-presenta-anteprima-nuovi-modelli-sd96-sl96asymmetric

Ufficio stampa esterno

29 maggio 2019



La capacità di Sanlorenzo di aprirsi a nuove suggestioni pur rimanendo fedele al proprio *heritage*, il coraggio di osare spingendo oltre i propri limiti, hanno portato alla creazione dei nuovi innovativi modelli SD96 e SL96Asymmetric presentati oggi in anteprima durante la conferenza stampa presso la Triennale di Milano.

SD96: il primo yacht firmato da Patricia Urquiola

SD96 è l'*entry level* della storica linea di yacht semidislocanti SD di Sanlorenzo, un modello di 28 metri di lunghezza che andrà a sostituire SD92, prodotto di successo del cantiere varato nel 2007 con ben 27 unità vendute, mostrandone la sua naturale evoluzione, mantenendo quella coerenza stilistica che da sempre distingue il cantiere.

Anche qui c'è una eredità storica da rispettare, un'immagine cresciuta e consolidata nel tempo che è stata il motore principale per definire il progetto delle linee esterne di questa linea di barche, firmate dallo studio Zuccon International Project.



Proseguendo nel percorso coerente che da anni la lega fortemente al mondo del design, Sanlorenzo ha affidato invece a Patricia Urquiola il progetto di interior del nuovo yacht SD96. Prima nel proprio ambito, Sanlorenzo ha infatti coinvolto nei progetti di interior degli yacht firme autorevoli come Dordoni Architetti, Antonio Citterio Patricia Viel e Piero Lissoni (Art Director dell'azienda dal 2018), grazie ai quali ha introdotto nuove visioni che le hanno permesso di reinterpretare il concetto di spazio a bordo, vero e proprio *atout* di Sanlorenzo, attraverso innovazioni e inediti stili.



"Ho scelto Patricia perché volevo inserire nell'universo dei linguaggi di Sanlorenzo un apporto d'interior più femminile, fino ad ora estraneo al mondo della nautica. E lei è oggi la donna più corteggiata dall'industria del design mondiale per la capacità di coniugare bellezza e comfort. Sempre con un tocco di ironia e una sensibilità quasi poetica, fatta di amore per ciò che è glocal e un grande rispetto per il lavoro manuale, quello degli artigiani." Massimo Perotti, Chairman Sanlorenzo

Portando a bordo la propria visione, Patricia Urquiola interpreta l'interior di SD96 all'insegna della trasformabilità, per una barca capace di evolversi ed adattarsi continuamente alle esigenze di chi la vive.

Uno spazio fluido in cui emerge lo stile distintivo dell'architetto e designer spagnola che combina un approccio minimalista con un mix di materiali selezionatissimi che richiamano il mare.



SL96Asymmetric: Laura Sessa firma gli interni del nuovo asimmetrico

Il cantiere amplia la gamma con un nuovo audace progetto che riscrive gli equilibri di bordo per una maggiore vivibilità e flessibilità d'uso che debutterà al BOOT 2020 di Düsseldorf:

SL96Asymmetric.

Continuando e consolidando il percorso avviato lo scorso anno con SL102Asymmetric, il primo yacht asimmetrico al mondo, Sanlorenzo conferma con questo nuovo progetto la propria particolare attitudine nel lavorare sul concetto di spazio plasmandolo ogni volta a suo piacimento per dare vita a proposte cucite sui desideri degli armatori.



SL96Asymmetric dimostra così il successo della scelta del Cavalier Massimo Perotti, Chairman di Sanlorenzo, di rompere gli schemi andando contro corrente, per presentare una proposta mai pensata prima. L'asimmetria ha infatti permesso di riscrivere i convenzionali equilibri di bordo offrendo non solo volumi finora destinati ad altre funzionalità, ma soprattutto creando nuovi scenari di vita, nuovi punti di vista in grado di intensificare e favorire quel viscerale legame visivo, fisico ed emozionale che esiste tra l'uomo e il mare.



Con l'obiettivo di ottenere una maggiore fruibilità degli spazi interni e una migliore comunicazione con l'esterno, SL96Asymmetric ripensa infatti il layout canonico di uno yacht, mantenendo il solo passavanti sul lato di dritta ed eliminando quello sinistro, che viene portato sul tetto della sovrastruttura, consentendo attraverso questa configurazione asimmetrica, mai sperimentata prima, di recuperare circa 10 metri quadrati di superficie a favore degli ambienti interni.

Una proposta che permette così di offrire, rispetto ad un layout tradizionale, maggiore spazio, luminosità, relax e una migliore flessibilità d'uso.



Il progetto di interior è curato dall'Arch. Laura Sessa scelta per la sua capacità di tradurre nel progetto, attraverso il suo tocco personale, la filosofia "made-to-measure" di Sanlorenzo. Nel progetto degli interni emerge un grande senso di unione e coerenza grazie alla scelta materica e di finiture che si sviluppa uniformemente in tutti gli ambienti. I colori scelti sono quelli del Mediterraneo, segno distintivo dei progetti a firma dell'Architetto Sessa. La semplicità dei pannelli interni permette inoltre una grande flessibilità offrendo ai clienti la possibilità di poter scegliere materiali sempre diversi.

Sanlorenzo presenta in anteprima i nuovi modelli: SD96 e SL96Asymmetric

pressmare.it/cantieri/sanlorenzo/2019-05-29/presenta-anteprima-nuovi-modelli-sd96-sl96asymmetric-20909

Sanlorenzo

La capacità di Sanlorenzo di aprirsi a nuove suggestioni pur rimanendo fedele al proprio heritage, il coraggio di osare spingendo oltre i propri limiti, hanno portato alla creazione dei nuovi innovativi modelli SD96 e SL96Asymmetric presentati oggi in anteprima durante la conferenza stampa presso la Triennale di Milano.

advertising

SD96: il primo yacht firmato da Patricia Urquiola

SD96 è l'entry level della storica linea di yacht semidislocanti SD di Sanlorenzo, un modello di 28 metri di lunghezza che andrà a sostituire SD92, prodotto di successo del cantiere varato nel 2007 con ben 27 unità vendute, mostrandone la sua naturale evoluzione, mantenendo quella coerenza stilistica che da sempre distingue il cantiere.

Anche qui c'è una eredità storica da rispettare, un'immagine cresciuta e consolidata nel tempo che è stata il motore principale per definire il progetto delle linee esterne di questa linea di barche, firmate dallo studio Zuccon International Project.

Proseguendo nel percorso coerente che da anni la lega fortemente al mondo del design, Sanlorenzo ha affidato invece a Patricia Urquiola il progetto di interior del nuovo yacht SD96.

Prima nel proprio ambito, Sanlorenzo ha infatti coinvolto nei progetti di interior degli yacht firme autorevoli come Dordoni Architetti, Antonio Citterio Patricia Viel e Piero Lissoni (Art Director dell'azienda dal 2018), grazie ai quali ha introdotto nuove visioni che le hanno permesso di reinterpretare il concetto di spazio a bordo, vero e proprio atout di Sanlorenzo, attraverso innovazioni e inediti stili.



"Ho scelto Patricia perché volevo inserire nell'universo dei linguaggi di Sanlorenzo un apporto d'interior più femminile, fino ad ora estraneo al mondo della nautica. E lei è oggi la donna più corteggiata dall'industria del design mondiale per la capacità di coniugare bellezza e comfort. Sempre con un tocco di ironia e una sensibilità quasi poetica, fatta di amore per ciò che è globale e un grande rispetto per il lavoro manuale, quello degli artigiani." Massimo Perotti, Chairman Sanlorenzo

Portando a bordo la propria visione, Patricia Urquiola interpreta l'interior di SD96 all'insegna della trasformabilità, per una barca capace di evolversi ed adattarsi continuamente alle esigenze di chi la vive.

Uno spazio fluido in cui emerge lo stile distintivo dell'architetto e designer spagnola che combina un approccio minimalista con un mix di materiali selezionatissimi che richiamano il mare.



SL96Asymmetric: Laura Sessa firma gli interni del nuovo asimmetrico

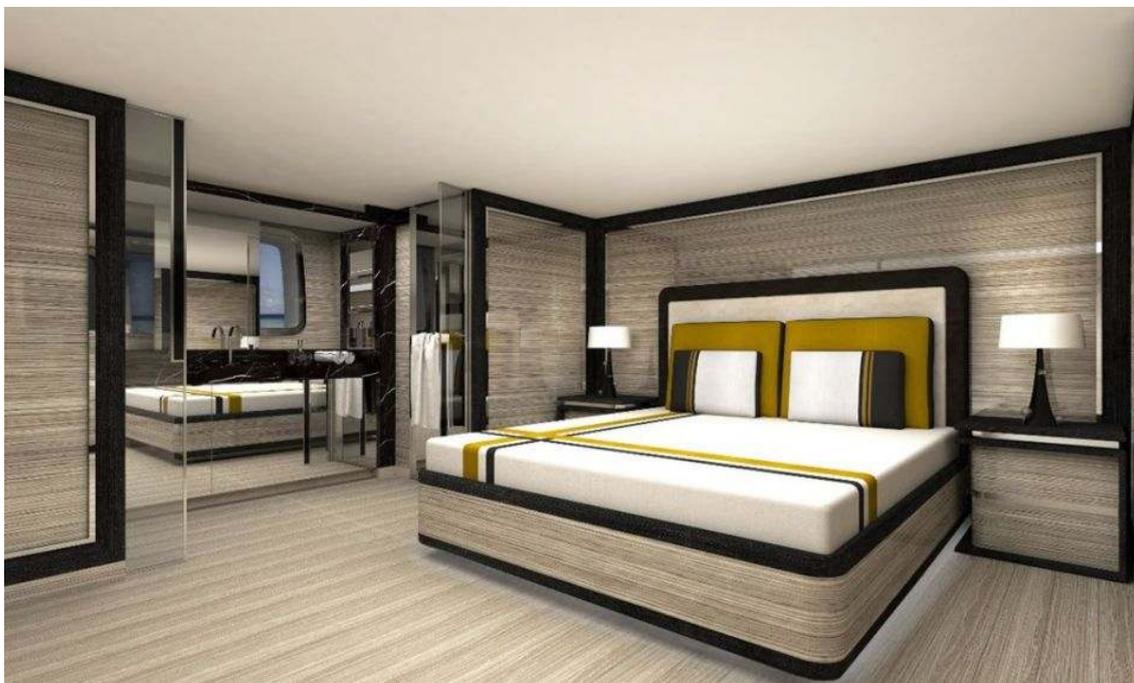
Il cantiere amplia la gamma con un nuovo audace progetto che riscrive gli equilibri di bordo per una maggiore vivibilità e flessibilità d'uso che debutterà al BOOT 2020 di Düsseldorf: SL96Asymmetric. Continuando e consolidando il percorso avviato lo scorso anno con SL102Asymmetric, il primo yacht asimmetrico al mondo, Sanlorenzo conferma con questo nuovo progetto la propria particolare attitudine nel lavorare sul concetto di spazio plasmandolo ogni volta a suo piacimento per dare vita a proposte cucite sui desideri degli armatori.



SL96Asymmetric dimostra così il successo della scelta del Cavalier Massimo Perotti, Chairman di Sanlorenzo, di rompere gli schemi andando contro corrente, per presentare una proposta mai pensata prima. L'asimmetria ha infatti permesso di riscrivere i convenzionali equilibri di bordo offrendo non solo volumi finora destinati ad altre funzionalità, ma soprattutto creando nuovi scenari di vita, nuovi punti di vista in grado di intensificare e favorire quel viscerale legame visivo, fisico ed emozionale che esiste tra l'uomo e il mare.



Con l'obiettivo di ottenere una maggiore fruibilità degli spazi interni e una migliore comunicazione con l'esterno, SL96Asymmetric ripensa infatti il layout canonico di uno yacht, mantenendo il solo passavanti sul lato di dritta ed eliminando quello sinistro, che viene portato sul tetto della sovrastruttura, consentendo attraverso questa configurazione asimmetrica, mai sperimentata prima, di recuperare circa 10 metri quadrati di superficie a favore degli ambienti interni. Una proposta che permette così di offrire, rispetto ad un layout tradizionale, maggiore spazio, luminosità, relax e una migliore flessibilità d'uso.



Il progetto di interior è curato dall'Arch. Laura Sessa scelta per la sua capacità di tradurre nel progetto, attraverso il suo tocco personale, la filosofia "made-to-measure" di Sanlorenzo. Nel progetto degli interni emerge un grande senso di unione e coerenza grazie alla scelta materica e di finiture che si sviluppa

uniformemente in tutti gli ambienti. I colori scelti sono quelli del Mediterraneo, segno distintivo dei progetti a firma dell'Architetto Sessa.

La semplicità dei pannelli interni permette inoltre una grande flessibilità offrendo ai clienti la possibilità di poter scegliere materiali sempre diversi.

Sanlorenzo launches 64Steel flagship "Atilla"

asia-pacificboating.com/news/2019/05/sanlorenzo-launches-64steel-flagship-atilla

Previous: [CCN announces sale of Project DOM123](#)

Published: Wednesday, 29 May 2019

With the 64Steel *Attila*, Sanlorenzo launches its most prestigious and imposing flagship: a long, spacious and welcoming vessel that offers a prestigious level of on-board social life never before seen on a 1,600 GRT yacht.

At 1,600 gross tons, 64 metres, with five decks and an internal maximum width of 12.5 metres, the 64Steel *Attila* is the largest yacht that Sanlorenzo has produced so far. The Italian shipyard introduced an innovative layout with elegant exterior lines and structures to maximise onboard livability.



(Photo: Sanlorenzo)

The 64Steel *Attila* interiors were furnished and decorated by Francesco Paszkowski and Margherita Casprini. "We worked full speed with the owner and the shipyard", recalls Francesco Paszkowski, "defining a modern space in South American style with natural elements such as teak, near which the owner wanted to add and mix materials to his heart's content, and which are part of his personal experience. *Attila* is the yacht of someone who lives life to the fullest. And lives for his yacht."

Regarding the furnishings, many pieces were custom designed, while others were created by leading Italian and international design companies such as Summit, De Sede, Flexform and Catellani & Smith.

The main deck at the stern and the beach club on the lower deck represent the most distinctive areas of the project. A strong hallmark is the double stairway that connects the pool and dining area to the beach club, which is equipped with a sauna, hammam, massage room and gym, right at the waterline. With the bow mirror and the side platforms open, the beach club covers an area of 78 square metres.

"The most important aspect that has characterised this yacht's concept has been the continuity between the beach club and an area we could call an "al fresco" veranda, that is the rear part of the main deck where the pool is also located, along an impressive stairway. The idea behind the layout enables us to integrate as much as possible the main aft deck and the beach club. This thus enables us to enjoy both areas, around which the social life on board is focused, simultaneously and without separating the guests", says Antonio Santella, Vice President Sales & Marketing, Sanlorenzo Superyacht Division.



(Photo: Sanlorenzo)

As the indisputable flagship of Sanlorenzo's "Steel" superyachts line, with a fast displacement hull, the 64Steel offers various stylistic features that distinguish the prototype/design from other boats of the same size:

- the ability to reserve an entire deck to the ship owner, the owner deck, which includes the bedroom facing the bow, which has a large whirlpool bath on the outside
- the ability to load two big tenders of over 10 metres in length, including limousine

- tenders, thanks to the garage's height - usually found in yachts longer than 80 metres
- the maximum internal beam is 12.5 metres - typical to yachts longer than 70 metres
- the helipad for touch and go, at the bow, can be turned into an extraordinary solarium when not in use
- the platform was designed to be extended from 64 to 70 metres to satisfy varying requests

"Yachts come to life from ideas. These are the ones that gave birth to Attila, our 64-metre yacht; our flagship," said Antonio Santella.

A real challenge for the production team was the creation of an enormous barbecue in the dining area of the main deck, a request linked to the owner's nationality of Argentina. He is an entrepreneur who was already a Sanlorenzo client of the 46Steel *Achille* that was delivered in 2012, and was closely involved with the planning and construction of the new yacht from the beginning. The arrangement of an open fire in an enclosed space in fact required the use of A60 fireproof stainless steel and the installation of an advanced smoke removal system.

The crew, located in the lower deck, has private and independent routes with two service stairs and a lift for the rapid transfer of cold and dry goods into the storage rooms. Below the lower deck, lies the tank deck with a refrigeration chamber, a refrigerated waste room, a multimedia room for the crew, a large laundry, and a climate-controlled "wine cellar" with a capacity of up to 500 bottles. The four guest rooms and the full beam VIP suite are located on the main deck.

"In my private and business life, I like to work with the same people", declares the owner. "Building a yacht is a commercial proposal, but it's also a matter of trust. I've known Massimo Perotti for many years and having built my last boat with him and his team, I really trust him. I knew that Sanlorenzo would have been able to build the yacht of my dreams."

www.sanlorenzoyacht.com

Copyright © 2019, Blu Inc Media (Hong Kong)

Sanlorenzo premiata per il secondo anno come "Best Managed Company" da Deloitte

nauticareport.it/dettnews.php



La cerimonia di premiazione si è tenuta ieri presso Palazzo Mezzanotte a Milano.

Sanlorenzo, tra i principali produttori al mondo di yacht e superyacht, è stata **eletta "Best managed company"** nell'ambito della seconda edizione italiana del **premio internazionale di Deloitte**, che ha l'obiettivo di premiare le **aziende italiane eccellenti che si sono distinte per strategia, competenze, impegno verso le persone e performance**

Tra i principali player a livello internazionale per modello di business e innovazione, **Sanlorenzo** si aggiudica nuovamente questo importante riconoscimento, grazie a una strategia vincente che gli ha permesso di sperimentare nel corso dell'ultimo decennio una crescita significativa, e di posizionarsi ai vertici nella produzione mondiale di yacht e superyacht.

Con quattro stabilimenti situati a Ameglia, La Spezia, Viareggio e Massa, e **450 dipendenti diretti**, più **1.200 con l'indotto** e un mercato globale, i cantieri navali Sanlorenzo costruiscono da oltre 60 anni motoryacht di alta qualità, progettati e realizzati su misura secondo le specifiche richieste dell'armatore.

Fondamentale il ruolo di **Massimo Perotti, Chairman di Sanlorenzo**, che dal 2005 con passione, determinazione e visione imprenditoriale ha guidato in questi anni l'azienda valorizzando il know-how e la tradizione artigiana dell'azienda e introducendo

importantissime innovazioni che hanno permesso a Sanlorenzo di distinguersi cambiando profondamente l'ambito dello yachting.

Andrea Restelli, Partner Deloitte responsabile **Best Managed Companies** per l'Italia dichiara – *“Best Managed Companies non è solo un award, ma anche un programma di crescita per le realtà aziendali, che anche quest'anno hanno avuto la possibilità di essere supportate da professionisti Deloitte ed esperti durante il loro percorso di candidatura e self assessment su fattori critici di successo, quali strategia aziendale, competenze e innovazione, impegno e cultura aziendale, governance e performance finanziarie, internazionalizzazione e CSR – con l'obiettivo di potersi confrontare con player di livello internazionale in un contesto di business in continuo mutamento”.*

Nato in Canada nel 1993, il premio ha avuto diffusione globale divenendo un prestigioso riconoscimento assegnato sulla base dell'analisi di alcuni fattori critici di successo

Promossa da **Deloitte** e sostenuta inoltre da **ALTIS Università Cattolica**, da **ELITE** - il progetto del **London Stock Exchange Group** che supporta lo sviluppo e la crescita delle imprese ad alto potenziale - e da **Confindustria**, l'iniziativa si è conclusa oggi con la cerimonia di premiazione delle **46 realtà vincitrici** che si è tenuta nel corso della giornata presso Palazzo Mezzanotte, prestigiosa sede di Borsa Italiana, in Piazza degli Affari a Milano.

I numeri confermano il costante impegno di Sanlorenzo in ambito di ricerca e sviluppo: l'azienda ha infatti chiuso **l'esercizio 2018 con 55 yacht e 383 milioni di euro fatturato**. Sanlorenzo riconferma il medesimo trend positivo anche per il 2019, prevedendo a chiusura dell'anno un fatturato stimato di **460 milioni** grazie ad un portafoglio ordini di **505 milioni di euro**.

R+W press Office
Martina Tabacchi

Sanlorenzo 64Steel Attila

yachtscroatia.com/sanlorenzo-64steel-attila/

May 29,
2019



29 May, 2019

by [Yachts Croatia](#)

Various Stylistic Features

With the 64Steel Attila, Sanlorenzo launched its most prestigious and imposing flagship; a roomy, spacious, and welcoming long vessel that offers a prestigious level of on-board social life that has never been seen before in a 1,600 GRT yacht. At 1,600 gross tons, 64 meters of length, five decks and an internal maximum width of 12.5 meters, 64Steel Attila is the largest yacht that Sanlorenzo has produced so far. The Italian shipyard introduced an innovative layout with elegant exterior lines and structures which maximize onboard livability. The Main Deck at the stern and the Beach Club on the Lower Deck surely represent the most distinctive areas of the project. A strong hallmark of design and layout is the double stairway that connects the pool and dining area to the Beach Club equipped with a sauna, hammam, massage room, and gym, right at the waterline. With the bow mirror and the side platforms open, the Beach Club covers an area of 78 square meters.

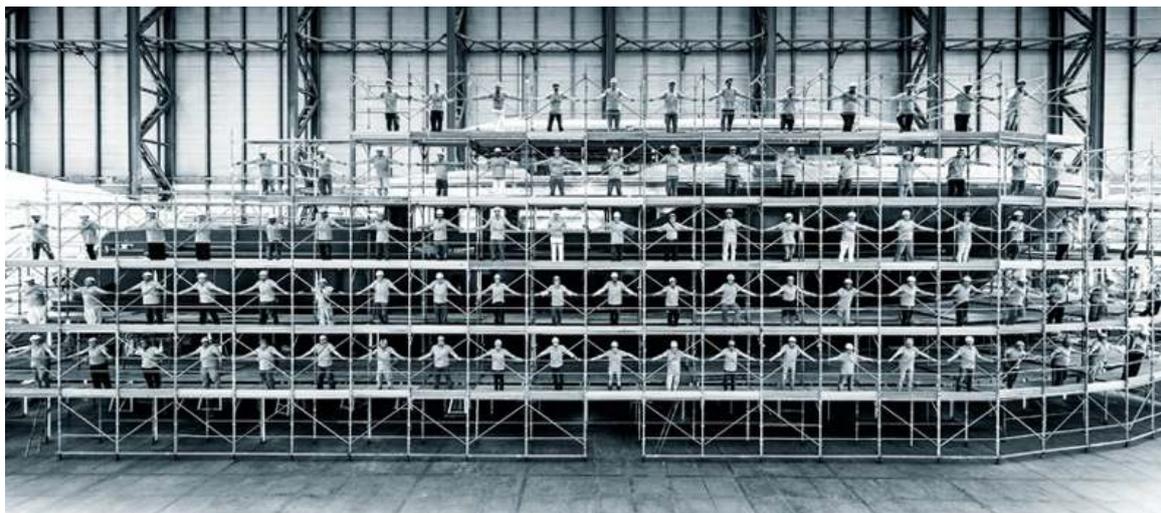
Photo by Sanlorenzo

[Porto Montenegro Summer Events](#)

Sanlorenzo premiata da Deloitte come “Best Managed Company”

mondobarcamarket.it/deloitte-premia-sanlorenzo-come-best-managed-company

29 maggio
2019



Nella seconda edizione italiana del **premio internazionale di Deloitte** è stata eletto il Cantiere **Sanlorenzo** come **“Best managed company”**. Questo premio ha come obiettivo di riconoscere le aziende italiane eccellenti che si sono distinte per strategia, competenze, impegno verso le persone e performance.

Nel corso dell’ultimo decennio il **Cantiere** ha confermato il suo costante impegno nella ricerca e sviluppo, posizionarsi ai vertici nella produzione mondiale di yacht e superyacht: nel **2018** Sanlorenzo ha chiuso l’esercizio con **55 yacht** e **383 milioni di euro** fatturato. Nel **2019** si prevede una chiusura dell’anno con un fatturato stimato di **460 milioni** grazie ad un portafoglio ordini di **505 milioni di euro**.

Importante per questo successo il ruolo di **Massimo Perotti, Chairman di Sanlorenzo**, che dal 2005 ha guidato l’azienda con passione, determinazione e visione imprenditoriale, valorizzando il know-how e la tradizione artigiana dell’azienda e introducendo importantissime innovazioni che hanno permesso a Sanlorenzo di distinguersi cambiando profondamente l’ambito dello yachting.

*“Best Managed Companies non è solo un award – ha dichiarato **Andrea Restelli**, Partner Deloitte responsabile Best Managed Companies per l’Italia – ma anche un programma di crescita per le realtà aziendali, che anche quest’anno hanno avuto la possibilità di essere supportate da professionisti Deloitte ed esperti durante il loro percorso di candidatura e self*

assessment su fattori critici di successo, quali strategia aziendale, competenze e innovazione, impegno e cultura aziendale, governance e performance finanziarie, internazionalizzazione e CSR – con l'obiettivo di potersi confrontare con player di livello internazionale in un contesto di business in continuo mutamento”.

Da pochi giorni Sanlorenzo ha varato la sua ammiraglia, il **64Steel Attila**, uno scafo con 5 ponti e 64 metri di lunghezza ricco di soluzioni brillanti per offrire al suo armatore un livello qualitativo superiore della vita a bordo, caratteristiche mai viste in uno yacht di 1.600 GRT.



*“L'aspetto più importante che ha connotato la definizione e il concept di questo yacht – ha spiegato **Antonio Santella**, Vicepresidente Sales & Marketing divisione superyacht di Sanlorenzo – è stata la volontà di dare una continuità tra il beach club e una zona che potremmo chiamare “al fresco” veranda, ossia la parte posteriore del Main Deck dove c'è anche la piscina, attraverso una scala imponente. La logica alla base del layout consente infatti di integrare il ponte principale di poppa e il beach club il più possibile. Questa caratteristica consente così di vivere entrambe le aree, attorno alle quali ruoterà la vita sociale a bordo, simultaneamente, senza dividere gli ospiti né separarli”.*

Gli **esterni** portano la firma di **Officina Italiana Design**, mentre gli **interni** sono stati arredati e decorati da **Francesco Paszkowski** e **Margherita Casprini**.

"Abbiamo lavorato a otto mani con l'armatore e con il cantiere – dichiara Francesco Paszkowski – definendo uno spazio moderno di stile sudamericano con elementi naturali come il teak, a fianco del quale l'armatore ha voluto aggiungere e mescolare molti altri materiali che ama e fanno parte della sua esperienza personale. Attila è lo yacht di un uomo che vive la vita. E vive il suo yacht."

Lunghezza f.t. 64,25 m

Larghezza massima 13 m

Numero di ponti 6

Stazza lorda 1600 GRT

Motorizzazione Caterpillar 3516C

Potenza 2 x 2.375 CV

Velocità massima 17 nodi

Generatori Caterpillar C9.1

Potenza 2 x 200 kW +1 x 250 kW

Classe X A1 { Commercial Yachting Service X AMS

Sanlorenzo Launches Flagship 64Steel Attila

[Yachtsinternational.com/yachts/sanlorenzo-launches-flagship-64steel-attila](https://yachtsinternational.com/yachts/sanlorenzo-launches-flagship-64steel-attila)

Jill Bobrow

Sanlorenzo recently launched the 64Steel *Attila*, a 210-foot (64-meter) vessel—she is larger than any previous model they have built.

At 1,600 GT *Attila* offers enormous volume and plenty of guest deck space over five decks. The lower deck is readily accessible to the main deck via a double stairway that connects to the pool and dining area on the main deck. The beach club on the lower deck is equipped with a sauna, hammam, massage room, and gym at the waterline. With the side platforms open, the beach club encompasses an area of 840 square feet (78 square meters).



“The most important aspect that has characterized the definition and the concept of this yacht has been the wish to provide continuity between the beach club and an area we could call the al fresco veranda, that is, the rear part of the main deck where the pool is also located, passing through an impressive stairway,” says Antonio Santella, Vice President Sales & Marketing, Sanlorenzo superyacht division. “The thinking behind the layout in fact enables us to integrate the main deck and the beach club as much as possible. This characteristic thus enables us to experience both areas, around which the social life on board is focused, simultaneously, without dividing or separating the guests.”

1/2

Attila, flagship of Sanlorenzo's Alloy line of superyachts with a fast displacement hull, offers the following characteristics:

- An Owner Deck's, with a forward facing bedroom and a large al fresco whirlpool forward of it.
- The ability to be able to load two large 33-foot (10 meter) tenders
- A touch- and- go helipad, at the bow, which doubles as an extraordinary solarium when not in use.
- The 64Steel platform was designed so it can be extended to 70 meters upon request.

Attila's owner, an Argentine industrialist, a repeat Sanlorenzo client who had his 46Steel *Achille* delivered in 2012, was closely involved with the planning and construction of the new yacht from the beginning. One particular challenging request he made was to have an enormous barbecue in the dining area of the main deck. The arrangement of an open fire in an enclosed space required the use of fireproof stainless steel and the installation of an advanced smoke removal system.

The four guest staterooms and the full beam VIP suite are located on the main deck. The interior of 64Steel *Attila* was furnished and decorated by Francesco Paszkowski and Margherita Casprini. Much of the interior furnishings were custom designed while others were created by some of the leading companies of Italian and international design such as Summit, De Sede, Flexform and Catellani & Smith. "We worked full speed with the owner and the shipyard," recalls Francesco Paszkowski, "defining a modern space in South American style with natural elements such as teak, next many other materials the owner loves and which are part of his personal experience. *Attila* is the yacht of a man who lives life to the fullest and loves his yacht."

The crew quarters on the lower deck were designed with independent circulation routes with two service stairs and a service elevator for the rapid transfer of cold and dry goods into the storage rooms. Below the lower deck, the tank deck houses the refrigeration chamber, a refrigerated trash room, a multimedia room for the crew, a large laundry, and a climate-controlled "wine cellar" with a capacity of up to 500 bottles.

"In my private and company life, I like to deal with the same people, says the owner, "building a yacht is a commercial proposition, but it's also a question of trust. I've known Massimo Perotti for years now and having built my last boat with him and his team, the trust was already well placed. I knew that Sanlorenzo would be able to build the yacht of my dreams."

Main Technical Details:

Length overall: 211ft. (64.2m)

Maximum beam: 43ft. (13m)

Gross tons: 1600 GT

Propulsion: Caterpillar 3516C

Engines: 2 x 2.375 CV

Max speed: 17 knots

Power unit: Caterpillar C9.1

Power: 2 x 200 kW +1 x 250 kW

Class: X A1 Commercial Yachting Service X AMS

Naval engineering: Sanlorenzo

Exterior design: Officina Italiana Design / Sanlorenzo Style Division

Interior design: Francesco Paszkowski Design

Materials: Steel hull and alloy superstructure

Builder: Sanlorenzo Divisione Superyacht

sanlorenzoyacht.com

Anteprime Sanlorenzo alla Triennale di Milano

 gentedimareonline.it/2019/primo-piano/anteprime-sanlorenzo-triennale-milano

30 maggio 2019

•



Anteprime Sanlorenzo. Da sinistra Carla Demaria, Massimo Perotti, Bernardo Zuccon, Patricia Urquiola e Laura Sessa

•



Anteprime Sanlorenzo: SL96 Asymmetric

•



La cabina dell'armatore SL96 Asymmetric

•



Il salone di SL96 Asymmetric

-



Anteprime Sanlorenzo: SD96

-



La cabina dell'armatore

-



La Sky lounge

-



Il main deck



Bluegame BG62

A pochi giorni dal battesimo di **64Steel Attila**, l'ammiraglia più prestigiosa e imponente – magayacht di 64 metri, da 1.600 Grt, consegnato all'armatore italo-argentino Mauricio Filiberti – il Cavaliere **Massimo Perotti** ha presentato alla Triennale di Milano le anteprime Sanlorenzo 2019. Si tratta di **SD96** e **SL96 Asymmetric**, firmati dallo **Studio Zuccon International Project** (esterini) e da **Patricia Urquiola** e **Laura Sessa** (interni). Con qualche accenno *ermetico* ai progetti di **Bluegame**, il cui sviluppo è stato affidato a **Carla Demaria**.

SANLORENZO SL96 ASYMMETRIC, 29,06 METRI

Il cantiere amplia la gamma con un nuovo audace progetto che riscrive gli equilibri di bordo per una maggiore vivibilità e flessibilità d'uso che debutterà al Boot di Düsseldorf 2020. Continuando e consolidando il percorso avviato lo scorso anno con **SL102 Asymmetric**, il primo yacht asimmetrico al mondo, **Sanlorenzo** conferma con questo nuovo progetto la propria particolare attitudine nel lavorare sul concetto di spazio plasmandolo ogni volta a suo piacimento per dare vita a proposte cucite sui desideri degli armatori. il nuovo modello dimostra così il successo della scelta del Cavaliere **Massimo Perotti**, presidente di Sanlorenzo, di rompere gli schemi andando contro corrente, per presentare una proposta mai pensata prima. L'asimmetria, infatti, ha permesso di riscrivere i convenzionali equilibri di bordo offrendo non solo volumi finora destinati ad altre funzionalità, ma soprattutto creando nuovi scenari di vita, nuovi punti di vista in grado di intensificare e favorire quel viscerale legame visivo, fisico ed emozionale che esiste tra l'uomo e il mare.

Con l'obiettivo di ottenere una maggiore fruibilità degli spazi interni e una migliore comunicazione con l'esterno, **SL96 Asymmetric** ripensa infatti il layout canonico di uno yacht, mantenendo il solo passavanti sul lato di dritta ed eliminando quello sinistro, che viene portato sul tetto della sovrastruttura, consentendo attraverso questa configurazione asimmetrica, mai sperimentata prima, di recuperare circa 10 metri quadrati di superficie a favore degli ambienti interni. Una proposta che permette di offrire maggiore spazio rispetto al layout tradizionale, più luminosità, relax e una migliore flessibilità d'uso.

Il concept dell'asimmetria è il risultato dell'incontro tra creatività differenti. Da un'idea originaria di **Chris Bangle**, il geniale car designer, ai tecnici e designer interni del cantiere, fino a **Bernardo**

Zuccon, il giovane architetto figlio d'arte, che insieme allo studio Zuccon International Project sta firmando molti progetti per Sanlorenzo.

“Ogni progetto nasce sempre dalla condivisione di un’idea che sia una sintesi tra la sensibilità del progettista e i desideri del committente – dice **Bernardo Zuccon** – In questo caso l’input è stato chiaro, continuare il percorso progettuale iniziato con l’esperienza del SL102Asymmetric ponendosi come obiettivo la conservazione di stilemi e linguaggi che hanno caratterizzato il primo prodotto, rielaborandoli e plasmandoli per conferire a questo nuovo modello una propria identità. Abbiamo lavorato quindi sui dettagli, sull’individuazione di una simbologia che possa indurre l’occhio a trovare quelle significative differenze che rendano il prodotto riconoscibile all’interno della gamma”.

Il progetto degli interni è opera di **Laura Sessa**, scelta per la sua capacità di tradurre, attraverso il suo tocco personale, la filosofia *made-to-measure* di Sanlorenzo: “Il mio compito – spiega – è quello di trasformare i sogni dei clienti in realtà. Come interior designer, per me è importante tradurre le richieste del cliente in un design elegante e armonioso, all’insegna di un’euritmia tra esterni ed interni. Per questo motivo sviluppo ogni progetto a stretto contatto con l’armatore seguendo ogni fase del progetto, sin dagli inizi”.

Nel progetto degli interni emerge un grande senso di unione e coerenza grazie alla scelta materica e di finiture che si sviluppa uniformemente in tutti gli ambienti. I colori scelti sono quelli del Mediterraneo, segno distintivo dei progetti a firma dell’Architetto. La semplicità dei pannelli interni permette inoltre una grande flessibilità offrendo ai clienti la possibilità di poter scegliere materiali sempre diversi.

Punto di forza dello yacht è il salone sul *main deck* che grazie al nuovo layout gode di un maggiore spazio interno: l’asimmetria ha infatti permesso di collocare, da un lato un’ampia sala da pranzo con vetrata a tutt’altezza che affaccia direttamente sul mare mentre dall’altra, a dritta, un salotto che si apre su un balcone. Questo ha permesso di sfruttare a pieno la luce che arriva dalle due ampie vetrate laterali e dalla zona di poppa. Altro elemento distintivo è l’utilizzo di specchi nella lobby per aumentare la percezione e la prospettiva degli interni.

SL96 Asymmetric ha 4 cabine con bagno privato: 2 ospiti e la Vip Cabin poste nell’*lower deck* e una Master Cabin nell’*upper deck*.

SANLORENZO SD96

Le anteprime Sanlorenzo vedono per la prima volta la firma di **Patricia Urquiola** negli interni di uno yacht della linea SD che debutterà al Cannes Yachting Festival 2019: “Ho scelto Patricia – spiega **Massimo Perotti** – perché volevo inserire nell’universo dei linguaggi di Sanlorenzo un apporto d’interior più femminile, fino ad ora estraneo al mondo della nautica. E lei è oggi la donna più corteggiata dall’industria del design mondiale per la capacità di coniugare bellezza e comfort. Sempre con un tocco di ironia e una sensibilità quasi poetica, fatta di amore per ciò che è *global* e un grande rispetto per il lavoro manuale, quello degli artigiani”.

Per la cronaca, Sanlorenzo ha infatti coinvolto nei progetti di interior degli yacht firme autorevoli come Dordoni Architetti, Antonio Citterio-Patricia Viel e Piero Lissoni (art director dell’azienda dal 2018), grazie ai quali ha introdotto nuove visioni che le hanno permesso di reinterpretare il concetto di spazio a bordo, vero e proprio *atout* di Sanlorenzo, attraverso innovazioni e inediti stilemi.

SD96 è l’*entry level* della storica linea di yacht semidislocanti SD di Sanlorenzo, un modello di 28 metri di lunghezza che andrà a sostituire SD92, prodotto di successo del cantiere varato nel 2007 con ben 27 unità vendute, mostrandone la sua naturale evoluzione e mantenendo quella coerenza stilistica che da sempre distingue il cantiere.

Gli yacht della flotta SD, modelli in materiale composito dai 28 a 38 metri, si ispirano alle linee dei transatlantici degli anni Trenta riproponendo quel preciso concetto di eleganza. Basta infatti uno sguardo per ritrovare nella silhouette di questa linea il ricordo di barche che appartengono al nostro immaginario. Navette che consentono grandi autonomie per raggiungere anche le destinazioni più lontane pensate per coloro che amano e conoscono profondamente il mare. Con

una eredità storica da rispettare, un'immagine cresciuta e consolidata nel tempo che è stata il motore principale per definire il progetto delle linee esterne di questa linea di barche, firmate dallo **studio Zuccon International Project** la cui recente collaborazione con il cantiere ha già dato vita a numerosi progetti prestigiosi, in cui la tradizione e la storia sono chiavi di lettura irrinunciabili. Come tutti i modelli della linea, **SD96** è strutturato su tre ponti, ma grazie alle proporzioni attentamente studiate e al grande equilibrio raggiunto tra design e volumetria, risulta particolarmente elegante e leggero esattamente come uno yacht a due ponti.

“Il linguaggio – spiega ancora **Bernardo Zuccon** – si pone come obiettivo la ricerca di una classicità senza tempo, dove i segni dialogano in maniera fluida e funzionale al contenimento dei volumi ed all'idea che sia prima di tutto lo scafo l'elemento chiave di lettura del contenuto stilistico. **SD96** è un bagaglio di storia e tradizione che naviga in un mare nuovo, dove stili e funzioni sono stati reinterpretati per contribuire a scrivere una nuova affascinante pagina nella vita di questo cantiere. Ci sono luoghi che cambiano e che si adattano alle diverse necessità quotidiane; è come se l'imbarcazione, chiusa ed ermetica per poter affrontare il mare, una volta alla fonda si aprisse per offrire all'armatore la possibilità di ottimizzarne la qualità della vita di bordo”.

Il concetto di flessibilità e modularità detta il ritmo degli spazi interni progettati da **Patricia Urquiola**. Portando a bordo la propria visione, architetto e designer spagnola interpreta l'interior di **SD96** all'insegna della trasformabilità, per una barca capace di evolversi ed adattarsi continuamente alle esigenze di chi la vive: “Il nostro punto di partenza per questa collaborazione con Sanlorenzo – aggiunge **Urquiola** – è stato proprio il mare, grande fonte di ispirazione per tutto lo sviluppo del concept e degli interni dello yacht. I materiali, le forme e i colori richiamano il mondo marino, creando uno spazio fluido ed elegante dai colori naturali”.

In equilibrio tra rigore e ironia, tra approccio industriale e artigianale, **Patricia Urquiola** fa dialogare stili e arredi differenti attraverso la ricerca di una sensorialità materica e una cura del dettaglio che rende gli interni di **SD96** caldi e accoglienti con un'impronta sofisticata, elegante e contemporanea, per vivere questi spazi all'insegna della riappropriazione del proprio tempo. Il primo ambiente living situato nel main deck, caratterizzato da pareti in rovere cannettato e pavimenti a scelta in parquet, è un vero e proprio esempio del concetto di modularità; può infatti ampliare la propria funzionalità allestendo, all'occorrenza, un tavolo da pranzo per 10 persone, altrimenti celato all'interno di una panca di fronte al divano. Si passa poi alla scala centrale, in acciaio bronzato e legno e racchiusa in un guscio in travertino, pensata per raggiungere gli altri due ponti, punto focale e iconico che collega tutti i piani e divide gli spazi grazie a uno screen in metal mesh.

Spostandosi sull'*upper deck* troviamo la *Sky lounge*, con finestre completamente apribili che grazie ad arredi modulari può essere utilizzata come salotto, zona dining o cinema. La continuità di finiture tra interno ed esterno, come il pavimento in parquet con pattern Biscuit crea un ambiente unico con il fly bridge anch'esso utilizzabile, a scelta, come lounge o zona pranzo all'aperto grazie al coffee table convertibile in tavolo dining. Il principio della flessibilità torna nel lower deck dove il salotto è totalmente trasformabile chiudendo un sistema di pannelli scorrevoli si crea infatti una cabina Vip con bagno. Allo stesso livello, sono disponibili inoltre due cabine per gli ospiti mentre sul main deck è posta la cabina armatoriale. Molto più ampia in larghezza rispetto a quelle proposte su yacht di simili metrature, presenta ampie finestre che, insieme alla parete in vetro con motivo Liquefy che richiama il mare, creano una sensazione di continuità con l'ambiente circostante. Il bagno in travertino con pareti in vetro cannettato accoppiato con uno specchio bronzato amplifica questa sensazione in un gioco di preziosi riflessi.

Fondamentale nel progetto di interior, è inoltre la scelta di arredi realizzati da aziende che rappresentano l'eccellenza del design internazionale e che hanno studiato soluzioni ad hoc, adattando i propri prodotti nelle caratteristiche tecniche, nei materiali e nelle soluzioni costruttive alle esigenze progettuali.

BLUEGAME

Le anteprime Sanlorenzo non finiscono qui. Alla gamma **BG** si aggiungono le nuove **BGX** e **BGM**. Fondato nel 2005 da **Luca Santella**, visionario campione olimpico di vela, il marchio è entrato nella galassia Sanlorenzo nel 2018. A convincere Massimo Perotti è stato un prodotto sofisticato e al tempo stesso innovativo, per il quale Luca Santella si è avvalso della collaborazione dell'architetto navale **Lou Codega**. Un'imbarcazione lontana dalle categorie convenzionali, indirizzata a una nicchia sofisticata e molto esigente di armatori esperti, in particolare della famiglia Sanlorenzo, che cercano in una imbarcazione di piccola-media dimensione gli stessi valori e utilizzi diversi.

Bluegame BG non è infatti una sola tipologia di barca, ma un'equilibrata sintesi di open boat, walkaround, day cruiser, fisherman, Bluegame, una vera *Sport Utility* del mare. Imbarcazioni, progettate e costruite secondo i più alti standard qualitativi, in grado di soddisfare ogni esigenza del proprietario, compreso un inaspettato grado di personalizzazione per questa dimensione di yacht, perfettamente in linea con la filosofia Sanlorenzo.

Attualmente la gamma **BG** è composta da due modelli, **BG 42** e **BG 62**, ma altri modelli sono previsti nel medio termine. Inoltre, fedele alla cultura della casamadre, Bluegame nutre grandi ambizioni di crescita per la cui realizzazione è stato approvato un ingente piano di investimenti e un allargamento della proposta di prodotto. Due gamme aggiuntive, **BGX** e **BGM**, completeranno il portfolio prodotto, consentendo a Sanlorenzo di entrare in nuovi segmenti di mercato. La prima gamma in ordine di tempo, **BGX** spinge oltre il concetto di imbarcazione che privilegia il confort del cliente e raccoglie in scala ridotta il timone della gamma sorella **SX** di Sanlorenzo. Maggiori dettagli sulla nuova gamma saranno svelati al Cannes Yachting Festival nel settembre 2019, dove il primo modello, il **BGX70**, sarà presentato in anteprima mondiale.

La seconda gamma addizionale, **BGM**, rappresenta una mossa strategica per il gruppo Sanlorenzo, permettendo al Gruppo di entrare in un nuovo segmento ad altissimo potenziale di crescita. Anche per questa nuova gamma maggiori dettagli saranno svelati a Cannes.

Riproduzione riservata © Copyright Gentedimare2.0

Sanlorenzo presenta in anteprima i nuovi modelli: SD96 e SL96Asymmetric

[nauticareport.it/dettnews.php](#)



La capacità di Sanlorenzo di aprirsi a nuove suggestioni pur rimanendo fedele al proprio *heritage*, il coraggio di osare spingendo oltre i propri limiti, hanno portato alla creazione dei **nuovi innovativi modelli SD96 e SL96Asymmetric** presentati **ieri in anteprima durante la conferenza stampa presso la Triennale di Milano**
SD96: il primo yacht firmato da Patricia Urquiola

SD96 è l'*entry level* della storica **linea di yacht semidislocanti SD** di Sanlorenzo, un modello di 28 metri di lunghezza che andrà a sostituire SD92, prodotto di successo del cantiere varato nel 2007 con ben **27 unità vendute**, mostrandone la sua naturale evoluzione, mantenendo quella coerenza stilistica che da sempre distingue il cantiere.

Anche qui c'è una eredità storica da rispettare, un'immagine cresciuta e consolidata nel tempo che è stata il motore principale per definire il **progetto delle linee esterne** di questa linea di barche, firmate dallo **studio Zuccon International Project**.



Proseguendo nel percorso coerente che da anni la lega fortemente al mondo del design, Sanlorenzo ha affidato invece a **Patricia Urquiola** il progetto di interior del nuovo yacht **SD96**.

Prima nel proprio ambito, Sanlorenzo ha infatti coinvolto nei progetti di interior degli yacht firme autorevoli come **Dordoni Architetti**, **Antonio Citterio**, **Patricia Viel** e **Piero Lissoni** (Art Director dell'azienda dal 2018), grazie ai quali ha introdotto nuove visioni che le hanno permesso di reinterpretare il concetto di spazio a bordo, vero e proprio atout di Sanlorenzo, attraverso innovazioni e inediti stilemi.



*“Ho scelto Patricia perché volevo inserire nell’universo dei linguaggi di Sanlorenzo un apporto d’interior più femminile, fino ad ora estraneo al mondo della nautica. E lei è oggi la donna più corteggiata dall’industria del design mondiale per la capacità di coniugare bellezza e comfort. Sempre con un tocco di ironia e una sensibilità quasi poetica, fatta di amore per ciò che è glocal e un grande rispetto per il lavoro manuale, quello degli artigiani.”***Massimo Perotti, Chairman Sanlorenzo**

Portando a bordo la propria visione, **Patricia Urquiola** interpreta l’interior di **SD96** all’insegna della trasformabilità, per una barca capace di evolversi ed adattarsi continuamente alle esigenze di chi la vive.

Uno spazio fluido in cui emerge lo stile distintivo dell’architetto e designer spagnola che combina un approccio minimalista con un mix di materiali selezionatissimi che richiamano il mare.



SL96Asymmetric: Laura Sessa firma gli interni del nuovo asimmetrico

Il cantiere amplia la gamma con un nuovo audace progetto che riscrive gli equilibri di bordo per una maggiore vivibilità e flessibilità d’uso che debutterà al **BOOT 2020 di Düsseldorf: SL96Asymmetric.**

Continuando e consolidando il percorso avviato lo scorso anno con SL102Asymmetric, il primo yacht asimmetrico al mondo, Sanlorenzo conferma con questo nuovo progetto la propria particolare attitudine nel lavorare sul concetto di spazio plasmandolo ogni volta a suo piacimento per dare vita a proposte cucite sui desideri degli armatori.



SL96Asymmetric dimostra così il successo della scelta del **Cavalier Massimo Perotti, Chairman di Sanlorenzo**, di rompere gli schemi andando contro corrente, per presentare una proposta mai pensata prima.

L'asimmetria ha infatti permesso di riscrivere i convenzionali equilibri di bordo offrendo non solo volumi finora destinati ad altre funzionalità, ma soprattutto creando nuovi scenari di vita, nuovi punti di vista in grado di intensificare e favorire quel viscerale legame visivo, fisico ed emozionale che esiste tra l'uomo e il mare.



Con l'obiettivo **di ottenere una maggiore fruibilità degli spazi interni e una migliore comunicazione con l'esterno, SL96Asymmetric ripensa infatti il layout canonico di uno yacht**, mantenendo il solo passavanti sul lato di dritta ed eliminando quello sinistro, che viene portato sul tetto della sovrastruttura, consentendo attraverso questa configurazione asimmetrica, mai sperimentata prima, **di recuperare circa 10 metri quadrati di superficie a favore degli ambienti interni.**

Una proposta che permette così di offrire, rispetto ad un layout tradizionale, maggiore spazio, luminosità, relax e una migliore flessibilità d'uso.



Il progetto di interior è curato dall'Arch. Laura Sessa scelta per la sua capacità di tradurre nel progetto, attraverso il suo tocco personale, la filosofia "made-to-measure" di Sanlorenzo.

Nel progetto degli interni emerge un grande senso di unione e coerenza grazie alla scelta materica e di finiture che si sviluppa uniformemente in tutti gli ambienti. I colori scelti sono quelli del Mediterraneo, segno distintivo dei progetti a firma dell'**Architetto Sessa**.

La semplicità dei pannelli interni permette inoltre una grande flessibilità offrendo ai clienti la possibilità di poter scegliere materiali sempre diversi.

R+W press Office
Martina Tabacchi

Sanlorenzo, la gamma asimmetrica si allunga. E arriva anche il nuovo SD96

 barchemagazine.com/sanlorenzo-la-gamma-asimmetrica-allunga

30 maggio 2019



SUPERYACHTS

L'anno scorso era arrivato, e aveva stupito, l'SL102 Asymmetric, ora Sanlorenzo ha annunciato che a gennaio al BOOT di Düsseldorf sarà il momento del 96'. In arrivo, a settembre, anche l'SD 96, entry level della gamma semidislocante. Per entrambi design degli esterni dello studio Zuccon, per il primo interni di Laura Sessa, per il secondo di Patricia Urquiola.

"Ogni progetto nasce sempre dalla condivisione di un'idea che sia una sintesi tra la sensibilità del progettista e i desideri del committente – ha raccontato Bernardo Zuccon – In questo caso l'input è stato chiaro, continuare il percorso progettuale iniziato con l'esperienza del SL102Asymmetric ponendosi come obiettivo la conservazione di stilemi e linguaggi che hanno caratterizzato il primo prodotto, rielaborandoli e plasmandoli per conferire a questo nuovo modello una propria identità. Abbiamo lavorato quindi sui dettagli, sull'individuazione di una simbologia che possa indurre l'occhio a trovare quelle significative differenze che rendano il prodotto riconoscibile all'interno della gamma."

Il concept dell'asimmetria è il risultato dell'incontro tra menti e creatività differenti. Da un'idea originaria di Chris Bangle, il geniale car designer, ai tecnici e designer interni del cantiere, fino a Bernardo Zuccon, il giovane architetto figlio d'arte, che insieme allo studio Zuccon International Project sta firmando molti progetti per Sanlorenzo.



Alla base dell'idea di SL96Asymmetric, così come per tutta la nuova gamma di Sanlorenzo, c'è l'obiettivo di ottenere una maggiore fruibilità degli spazi interni e una migliore comunicazione con l'esterno, SL96Asymmetric ripensa infatti il layout canonico di uno yacht, mantenendo il solo passavanti sul lato di dritta ed eliminando quello sinistro, che viene portato sul tetto della sovrastruttura, consentendo attraverso questa configurazione asimmetrica, mai sperimentata prima, di recuperare circa 10 metri quadrati di superficie a favore degli ambienti interni.



Se il lato di dritta presenta un passavanti che conduce senza ostacoli dal pozzetto di poppa al living di prua, lungo il quale l'impavesata in corrispondenza del salone si apre per formare una terrazza, soluzione che Sanlorenzo applicò per primo sul superyacht 40Alloy nel 2008; il lato di sinistra invece si presenta come quello di uno scafo *wide body*: la murata è infatti continua dalla linea di galleggiamento al flying

bridge poiché il passavanti, ricavato sul tetto della sovrastruttura fiancheggia allo stesso livello il flying bridge, per scendere nell'area *dinette* e prendisole di prua tramite una scala.

Sempre sul lato sinistro, all'altezza della zona dining, una parte della murata si abbassa elettricamente ampliando così la vista panoramica verso l'esterno.



“Il mio compito – ha invece dichiarato Laura Sessa parlando dei “suoi” interni – è quello di trasformare i sogni dei clienti in realtà. Come interior designer, per me è importante tradurre le richieste del cliente in un design elegante e armonioso, all’insegna di un’euritmia tra esterni ed interni. Per questo motivo sviluppo ogni progetto a stretto contatto con l’armatore seguendo ogni fase del progetto, sin dagli inizi.”

Punto di forza dello yacht è il *salone sul main deck* che grazie al nuovo layout gode di un maggiore spazio interno: l’asimmetria ha infatti permesso di collocare, da un lato un’ampia sala da pranzo con vetrata a tutt’altezza che affaccia direttamente sul mare mentre dall’altra, a dritta, un salotto che si apre su un balcone.

SL96Asymmetryc offre alloggio in 4 cabine con bagno privato: 2 ospiti e la VIP Cabin poste nel *lower deck* e una Master Cabin nell’*Upper Deck*.



Sanlorenzo SD96

Sanlorenzo SD96 è invece il primo yacht firmato da Patricia Urquiola.

“Ho scelto Patricia – ha dichiarato Massimo Perotti, Chairman Sanlorenzo – perché volevo inserire nell’universo dei linguaggi di Sanlorenzo un apporto d’interior più femminile, fino ad ora estraneo al mondo della nautica. E lei è oggi la donna più corteggiata dall’industria del design mondiale per la capacità di coniugare bellezza e comfort. Sempre con un tocco di ironia e una sensibilità quasi poetica, fatta di amore per ciò che è glocal e un grande rispetto per il lavoro manuale, quello degli artigiani.”



“Il nostro punto di partenza per questa collaborazione con Sanlorenzo – ha raccontato Patricia Urquiola – è stato proprio il mare, grande fonte di ispirazione per tutto lo sviluppo del concept e degli interni dello yacht. I materiali, le forme e i colori richiamano il mondo marino, creando uno spazio fluido ed elegante dai colori naturali.”

In equilibrio tra rigore e ironia, tra approccio industriale e artigianale, Patricia Urquiola fa dialogare stili e arredi differenti attraverso la ricerca di una **sensorialità materica** e una **cura del dettaglio** che rende gli interni di **SD96** caldi e accoglienti con un'impronta sofisticata, elegante e contemporanea, per vivere questi spazi all'insegna della riappropriazione del proprio tempo.



SD96 è l'*entry level* della storica linea di yacht semidislocanti SD di Sanlorenzo, un modello di 28 metri di lunghezza che andrà a sostituire SD92, prodotto di successo del cantiere varato nel 2007 con ben 27 unità vendute, mostrandone la sua naturale evoluzione, mantenendo quella coerenza stilistica che da sempre distingue il cantiere.

Gli yacht della flotta SD, modelli in materiale composito dai 28 a 38 metri, si ispirano alle linee dei transatlantici degli anni '30 riproponendo quel preciso concetto di eleganza.

SD96 mantiene la forma delle finestrate prodriere e laterali di tutta la gamma ma con vetri che dall'esterno risultano cromaticamente simili allo scafo, grazie alla scelta di Patricia Urquiola di utilizzare pellicole "One way" applicate alle finestre delle cabine al lower deck, per smaterializzare la percezione dei vuoti e donando un senso di pulizia e continuità estetica.

SL96Asymmetryc – DATI TECNICI

Lunghezza fuori tutto: 29,06 m

Larghezza: 6,76 m

Posti letto ospiti: 8

Posti letto equipaggio: 6

Motori: a) 2 x MTU 12V2000M96L (1947 HP) b) 2 x MTU 16V2000M86 (2216 HP)

Velocità massima: a) 26 nodi/b) 28 nodi

Velocità di crociera: a) 23 nodi /b) 24 nodi

Capacità casse carburante: 10350 l

Capacità casse acqua: 1500 l

Lunghezza Tender: max 4,5 m

SD 96 – DATI TECNICI

Lunghezza: fuori tutto: 28,93 m

Larghezza: 7,60 m

Posti letto ospiti: 10 persone

Posti letto equipaggio: 5 persone
Motori: a) 2 x MTU 10V2000M86 (1380 HP) / b) 2 x CAT C18 (1150 HP)

Velocità massima: a) 20 km / b) 17 km

Velocità di crociera: a) 14 km / b) 12 km

Capacità casse carburante: 15500 l

Capacità casse acqua: 2500 l

Lunghezza Tender: max 4.5 m

[Sanlorenzo40 Zuccon International Project32](#)

Sanlorenzo presenta in anteprima i nuovi modelli: SD96 e SL96Asymmetric

 nauticareport.it/dettnews.php



La capacità di Sanlorenzo di aprirsi a nuove suggestioni pur rimanendo fedele al proprio *heritage*, il coraggio di osare spingendo oltre i propri limiti, hanno portato alla creazione dei **nuovi innovativi modelli SD96 e SL96Asymmetric** presentati **ieri in anteprima durante la conferenza stampa presso la Triennale di Milano**
SD96: il primo yacht firmato da Patricia Urquiola

SD96 è l'*entry level* della storica **linea di yacht semidislocanti SD** di Sanlorenzo, un modello di 28 metri di lunghezza che andrà a sostituire SD92, prodotto di successo del cantiere varato nel 2007 con ben **27 unità vendute**, mostrandone la sua naturale evoluzione, mantenendo quella coerenza stilistica che da sempre distingue il cantiere.

Anche qui c'è una eredità storica da rispettare, un'immagine cresciuta e consolidata nel tempo che è stata il motore principale per definire il **progetto delle linee esterne** di questa linea di barche, firmate dallo **studio Zuccon International Project**.



Proseguendo nel percorso coerente che da anni la lega fortemente al mondo del design, Sanlorenzo ha affidato invece a **Patricia Urquiola** il progetto di interior del nuovo yacht **SD96**.

Prima nel proprio ambito, Sanlorenzo ha infatti coinvolto nei progetti di interior degli yacht firme autorevoli come **Dordoni Architetti**, **Antonio Citterio**, **Patricia Viel** e **Piero Lissoni** (Art Director dell'azienda dal 2018), grazie ai quali ha introdotto nuove visioni che le hanno permesso di reinterpretare il concetto di spazio a bordo, vero e proprio atout di Sanlorenzo, attraverso innovazioni e inediti stilemi.



*“Ho scelto Patricia perché volevo inserire nell’universo dei linguaggi di Sanlorenzo un apporto d’interior più femminile, fino ad ora estraneo al mondo della nautica. E lei è oggi la donna più corteggiata dall’industria del design mondiale per la capacità di coniugare bellezza e comfort. Sempre con un tocco di ironia e una sensibilità quasi poetica, fatta di amore per ciò che è glocal e un grande rispetto per il lavoro manuale, quello degli artigiani.”***Massimo Perotti, Chairman Sanlorenzo**

Portando a bordo la propria visione, **Patricia Urquiola** interpreta l’interior di **SD96** all’insegna della trasformabilità, per una barca capace di evolversi ed adattarsi continuamente alle esigenze di chi la vive.

Uno spazio fluido in cui emerge lo stile distintivo dell’architetto e designer spagnola che combina un approccio minimalista con un mix di materiali selezionatissimi che richiamano il mare.



SL96Asymmetric: Laura Sessa firma gli interni del nuovo asimmetrico

Il cantiere amplia la gamma con un nuovo audace progetto che riscrive gli equilibri di bordo per una maggiore vivibilità e flessibilità d’uso che debutterà al **BOOT 2020 di Düsseldorf: SL96Asymmetric.**

Continuando e consolidando il percorso avviato lo scorso anno con SL102Asymmetric, il primo yacht asimmetrico al mondo, Sanlorenzo conferma con questo nuovo progetto la propria particolare attitudine nel lavorare sul concetto di spazio plasmandolo ogni volta a suo piacimento per dare vita a proposte cucite sui desideri degli armatori.



SL96Asymmetric dimostra così il successo della scelta del **Cavalier Massimo Perotti, Chairman di Sanlorenzo**, di rompere gli schemi andando contro corrente, per presentare una proposta mai pensata prima.

L'asimmetria ha infatti permesso di riscrivere i convenzionali equilibri di bordo offrendo non solo volumi finora destinati ad altre funzionalità, ma soprattutto creando nuovi scenari di vita, nuovi punti di vista in grado di intensificare e favorire quel viscerale legame visivo, fisico ed emozionale che esiste tra l'uomo e il mare.



Con l'obiettivo **di ottenere una maggiore fruibilità degli spazi interni e una migliore comunicazione con l'esterno, SL96Asymmetric ripensa infatti il layout canonico di uno yacht**, mantenendo il solo passavanti sul lato di dritta ed eliminando quello sinistro, che viene portato sul tetto della sovrastruttura, consentendo attraverso questa configurazione asimmetrica, mai sperimentata prima, **di recuperare circa 10 metri quadrati di superficie a favore degli ambienti interni.**

Una proposta che permette così di offrire, rispetto ad un layout tradizionale, maggiore spazio, luminosità, relax e una migliore flessibilità d'uso.



Il progetto di interior è curato dall'Arch. Laura Sessa scelta per la sua capacità di tradurre nel progetto, attraverso il suo tocco personale, la filosofia "made-to-measure" di Sanlorenzo.

Nel progetto degli interni emerge un grande senso di unione e coerenza grazie alla scelta materica e di finiture che si sviluppa uniformemente in tutti gli ambienti. I colori scelti sono quelli del Mediterraneo, segno distintivo dei progetti a firma dell'**Architetto Sessa**.

La semplicità dei pannelli interni permette inoltre una grande flessibilità offrendo ai clienti la possibilità di poter scegliere materiali sempre diversi.

R+W press Office
Martina Tabacchi