

INTESA ANCHE CON MONTE CARLO YACHTS



Il recente varo di Scorpion, 46metri in acciaio Sanlorenzo

Azimut-Sanlorenzo, cambi di fronte in Asia

Simpson Marine va col gruppo di Ameglia

CHE L'ASIA sia negli obiettivi dei più grandi cantieri dello yacht made in Italy non è un mistero. Così va letta la notizia, diffusa ieri da Hong Kong da Mike Simpson, il fondatore della Simpson Marine, della partnership siglata con Sanlorenzo per la distribuzione del marchio italiano di superyacht nell'area asiatica.

Un accordo che s'incrocia con il recente annuncio da parte di un altro colosso, Azimut-Benetti, di risoluzione della quasi trentennale partnership con lo stesso Simpson. Il che rende bene l'idea anche sulla battaglia che i principali marchi italiani stanno conducendo sui nuovi mercati.

«Quest'operazione, che ha una durata di 10 anni, è per noi strategica. Si tratta di un prezioso partner commerciale per un'area dal grande

potenziale, che a nostro avviso prima o poi confermerà le aspettative e diventerà uno dei principali mercati mondiali della nautica di lusso» spiega Ferruccio Rossi, direttore generale di Sanlorenzo. Buoni segnali, tra l'altro, arrivano anche dal governo cinese, che ha tagliato i dazi sulle importazioni di diversi prodotti di lusso. In più, a gonfiare le vele dell'export made in Italy c'è il cambio favorevole con divise come i dollari di Hong Kong e Singapore.

Simpson Marine distribuirà San Lorenzo in Cina, Hong Kong, Singapore, Thailandia, Malesia, Indonesia e Taiwan. Sempre Simpson ha esteso l'intesa con Monte Carlo Yachts, brand del gruppo Bénéteau ma con sede in Italia, che ora distribuirà anche in Cina e Taiwan.

F. POZ.