

MAJ

2024

2024 – 2026

AFFÄRSPLAN

Gartner Developement

10 Avenue Vauban

8300 Toulon

Frankrike

www.gartnerdevelopment.com



INNEHÅLL

SAMMANFATTNING	3
FÖRETAGS- OCH TJÄNSTEBESKRIVNING	5
MARKNADSANALYS	6
AFFÄRSMODELL	9
MARKNADS- OCH FÖRSÄLJNINGSTRATEGI	11
OPERATIV PLAN	13
LEDNING OCH ORGANISATION	15
FINANSIERING OCH PROGNOSE	17
SWOT-ANALYS	19
RISKHANTERING	21
SUMMERING	22

SAMMANFATTNING

Gartner Development (Gartner) tillhandahåller ett brett utbud av tjänster för marknaderna för lyxbåtar och marina ombyggnader, reparationer och underhåll. Vår tillväxtplan innebär att vi utökar vår verksamhet till att omfatta design, konstruktion och byggnation av yachter och mindre marinfartyg.

Bolagets förvärv av den italienska yachtbyggaren Italia Super Yacht och det planerade förvärvet av dess tillhörande varvsanläggningar och andra tillgångar är det första steget i vår strävan att bygga det första verkligt vertikalt integrerade globala yachtvarumärket med verksamhet över hela branschens värdekedja, från design och konstruktion till försäljning och fartygsförvaltning.

MARKNADEN

Deloitte värderade den globala yachtmarknaden till 52 miljarder euro år 2021, och en kompletterande bedömning från USA-baserade Global Market Insights förutspår att marknadsstorleken nästan kommer att fördubblas fram till år 2032. Det finns därför en stor potential för intäktstillväxt och fortsatt lönsamhet på denna exklusiva och mycket specialiserade marknad.

Marknaden för yacht- och marinfartygsbyggnad är oligopolistisk, med ett fåtal marknadsledande företag som har betydande marknadsandelar och där inträde kräver stora kapitalinvesteringar. Samtidigt är de globala marknaderna diversifierade, med en hög grad av geografisk fragmentering och marknadsandelar som ofta är relativt lika. Dessa och andra faktorer innebär en möjlighet till omvälvande förändringar och ett navigerbart utrymme för marknadsledare som har varit långsamma att anpassa sig till förändrade marknadskrav och konsumentdemografi.

Med ett välrenommerat rykte för servicekvalitet, flexibilitet och exceptionellt hantverk är Gartner väl positionerat för att ta en betydande andel av marknaderna för design, konstruktion och ombyggnad av lyxyachter och fartyg.

STRATEGI

Sedan starten år 2000 har Gartners affärsstrategi varit förvärvsbaserad. Det har gett företaget möjlighet att utöka sitt tjänsteutbud och sitt tekniska team, vilket har förbättrat vår kapacitet och expertis. Det nyligen genomförda förvärvet av Italia Super Yacht är en milstolpe i företagets utveckling från ett i huvudsak tjänstebaserat företag till en skeppsbyggare med en egen produktlinje och egna anläggningar.

Som skeppsbyggare strävar vi efter att överföra den kvalitetsbaserade, kundcentrerade modell som används av de mest framgångsrika megayachtbyggarna till design, konstruktion och byggande av yachter i mellansegmentet.

I likhet med våra större konkurrenter kommer vår verksamhet på marinmarknaden också att vara en viktig faktor för att särskilja oss – vi kommer att utnyttja våra många år i den franska marinens tjänst för att introducera innovationer inom design och tillämpning av en egen serie militära specialfartyg.

Vår verksamhetsplan i fyra faser (2024-2026) består av konsolidering, expansion, kapitalisering och skalning under de kommande tre åren. Efter 2026 kommer vi att fokusera på att väsentligt skala upp vår verksamhet genom följdförvärv som tillför produktionskapacitet och fördelar i leveranskedjan.

LEDARSKAP

Gartner leds av Clément Gartner, en mariningenjör med över 20 års erfarenhet av design, konstruktion och ombyggnad av segelbåtar. Han har ett erfaret tekniskt team och ett nätverk av relationer som kan utnyttjas på våra målmarknader.

VISION

Vår vision är att bygga ett företag som betjänar flera branschvertikaler, från design, konstruktion och ombyggnad till försäljning och fartygsförvaltning. Baserat på vår organisations styrkor och marknadsmöjligheter är en affärsmodell som adresserar hela värdekedjan för båt- och marinmarknaden genom en portfölj av rörelsedrivande bolag unik men möjlig att uppnå.

FINANSIELL UTVECKLING

Vi räknar med en betydande intäktstillväxt och nettoresultat framöver, eftersom vi vill ta en betydande andel av marknaden för konstruktion, ombyggnad och reparation av specialbyggda båtar. I vår finansiella prognos ingår också att öka intäkterna från marin flottrelaterad service och att introducera specialfartyg för militära tillämpningar.

(€)	2024	2025	2026
Intäkter	15,006,000	34,408,000	74,008,000
Kostnad för sålda varor	10,381,800	20,772,400	47,792,400
Utgifter	1,854,750	1,785,310	1,789,274
EBITDA	2,769,450	11,850,290	24,426,326

Vi uppskattar att försäljningsintäkterna 2028 kommer att uppgå till 115 miljoner euro med ett nettoresultat på 28 miljoner euro och ett uppskattat marknadsvärde på 517,9 miljoner euro.

FÖRETAGS- OCH TJÄNSTEBESKRIVNING

Gartner bildades år 2000. Företaget är baserat i Toulon i Frankrike och ligger i hjärtat av den europeiska marknaden för lyxyachter och är ett viktigt operativt centrum för den franska marinen.

Genom sina operativa dotterbolag tillhandahåller Gartner för närvarande:

- Yachtdesign och -konstruktion
- Ombyggnad, reparation och underhåll av yachter
- Ombyggnad, reparation och underhåll av marina fartyg
- Undersöknings- och säkerhetstjänster för kärnkraftverk

Vi har en erfaren ledning och tekniska team som är erkända på marknaden för sin ingenjörsexpertis och kvalitet i utförandet. Med förvärvet av Italia Super Yacht planerar vi att lägga till specialbyggda yachter till vårt produkt- och tjänsteutbud och introducera en serie skräddarsydda yachter med hög attraktionskraft på marknaden när det gäller design, innovation och driftskostnader.



MARKNADSANALYS

MARKNADEN FÖR LYXYACHTER

Marknaden för lyxyachter är ett nischsegment inom den bredare maritima industrin. Det finns olika bedömningar av storleken på yachtmarknaden, men enligt en nyligen genomförd marknadsbedömning från USA värderades marknaden för lyxyachter till 9,8 miljarder USD 2022 och förväntas nästan fördubblas till 18,5 miljarder USD 2032.^[1]

En bedömning som Deloitte har gjort för den italienska branschorganisationen Confindustria Nautica, som sannolikt omfattar fler typer av fartygsproduktion än bara lyxsegmentet, ger en betydligt högre värdering av den globala yachtmarknaden, till mer än 52 miljarder euro för 2021 - 60 procent av detta avser produktionen av nya båtar, som har ökat med 10,7 procent jämfört med 2020.^[2]

Den europeiska superyachtmarknaden är både B2B och B2C, med HNWI (High Net Worth Individuals) och UHNWI (Ultra High Net Worth Individuals) som direkta kunder och företag som köper lyxyachter för kommersiella ändamål.

Fyra nyckelvärden sammanfattar marknadsens potential:

MILJARDOLLARMARKNAD	FRÄMST STORA BÅTAR
Det totala värdet på de yachter som såldes i USA under första kvartalet 2023 uppgick till 1 miljard USD, med ett genomsnittligt kontraktvärde på 11,7 miljoner USD.	År 2023 uppgick andelen av alla globala transaktioner på yachtmarknaden som avsåg fartyg med en längd på över 30 meter till 58 procent.
STARK MARKNADSDOMINANS I EUROPA	SNABB TILLVÄXT
Under det första kvartalet 2023 skedde nästan tre fjärdedelar (74 procent) av alla yacht-försäljningar på den globala marknaden på den europeiska marknaden. Italienskbyggda båtar stod för 42 procent av den totala försäljningen.	Det genomsnittliga begärda priset för begagnade yachter ökade också med 47 procent under första kvartalet 2023 jämfört med första kvartalet 2022 (då priset var 9,1 miljoner dollar). Genomsnittspriset för nybyggda yachter ökade med 52 procent under första kvartalet 2023 jämfört med första kvartalet 2022 (då genomsnittspriset var 22,2 miljoner dollar).

[1] www.gminsights.com/industry-analysis/luxury-yacht-market

[2] www.top-yacht-design.com/confindustria-nautica-and-deloitte-outline-the-global-yachting-market

En omfattande analys av yachtmarknaden genomfördes 2021 av Thyra Katharina Pietsch och Benedikt Hülsmann, främst med hjälp av data från 2019. Studien gjordes på uppdrag av Worldwide Yachting Association (MYBA) och fokuserade på delmarknaden för superyachter, närmare bestämt marknaden för båtar med en längd på över 24 meter. Det är viktigt att notera att analysen i första hand omfattar varvssektorn, där statistiken är mest tillförlitlig, och inte fartygsadministration (t.ex. mäklartjänster) eller stödtjänster (t.ex. service i hamnar och marinor).

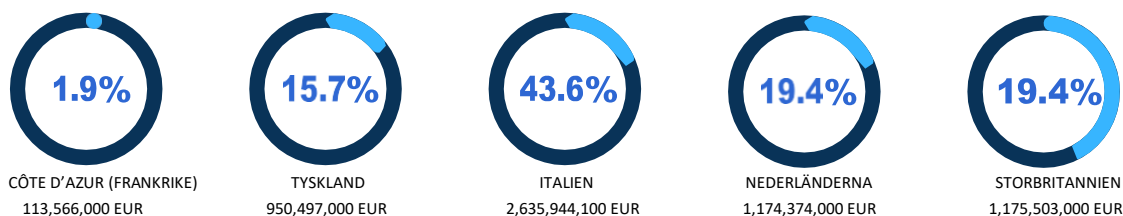
Marknaden för byggande av superyachter kan karaktäriseras som ett heterogent oligopol, där företagen i ett fåtal europeiska länder har en stark ställning. Här specialiserar sig tyska och holländska varv på stora superyachter som tillverkas "skräddarsytt" för enskilda kunder. Italien har den största marknadsandelen inom superyachtindustrin. Marknadens produktionsmetoder sträcker sig från seriell massproduktion till tillverkning av skräddarsydda superyachter.

Under den senare hälften av 2000-talet präglades den europeiska superyachtindustrin till stor del av de tio största företagen, som var belägna i Italien, Nederländerna, Storbritannien, Tyskland, Danmark och Frankrike. Tillsammans svarade dessa företag för mer än en fjärdedel av marknadens volym i Europa. Forskning från mitten av 2010-talet bekräftar också de italienska varvens fortsatta marknadsledarskap, där fyra av dem – Azimut Benetti Group, Ferretti Group, Palumbo Group och Sanlorenzo – bidrar till 23 procent av den globala superyachtproduktionen mellan 2010 och 2019.

Den europeiska marknadsandelen har vuxit på bekostnad av USA, vars marknadsandel halverades under 2010-talet.^[4] Tabell 1 nedan, som baseras på aggregerade intäktssiffror för alla yachtbyggarföretag per ledande land eller region i Europa, bekräftar Italiens fortsatt starka ställning, men också att den franska regionen Côte d'Azur (med en mycket starkare ställning som nav för fritidsbåtsindustrin i stort) också har en något mindre ställning inom produktionen.^[5]

Tabell 1. Total omsättning för varvsföretag i olika länder och regioner och dess procentuella andel av den totala omsättningen 2019:

Totalt (100 %) 6,049,884,100 EUR



[3] Pietsch, TK och B Hülsmann. 2021. "Ekonomisk bidragsstudie: Den europeiska superyacht-industrin." <https://www.myba-association.com/files/index.cfm?id=482&crypt=5656>.

[4] Pietsch, TK och B Hülsmann. 2021. "Ekonomisk bidragsstudie: Den europeiska superyacht-industrin." <https://www.myba-association.com/files/index.cfm?id=482&crypt=5656>, s. 6.

[5] Pietsch, TK och B Hülsmann. 2021. "Ekonomisk bidragsstudie: Den europeiska superyacht-industrin." <https://www.myba-association.com/files/index.cfm?id=482&crypt=5656>, s.

Den europeiska ombyggnadssektorn domineras till stor del av Nederländerna, som stod för häpnadsväckande 22 procent av alla globala ombyggnader av superyachter mellan 2014 och 2018. Frankrike följer på andra plats med en global marknadsandel på 12 procent. Även om den tyska marknadsandelen är lägre är det viktigt att notera att landets rederier främst fokuserar på att bygga om de största yachterna.

På grund av de rådande oligopolistiska tendenserna sammanfattas marknadssituationen med att enskilda företag kan få svårt att ta sig in på båtmarknaden och försvara sin position när de väl är där. Samtidigt märks också heterogeniteten, där företag från flera länder inom det marknadsledande Europa ändå lyckas etablera sig på marknaden och ta betydande andelar. Det verkar också finnas ett navigerbart utrymme på marknaden vid sidan av marknadsledarnas fåra. Gartner är också väl positionerat för att avancera på detta område, särskilt om dess nuvarande bas i Frankrike kan utvidgas via ISY-förvärvet till Italien (marknadsledarnas hemland).

Gartner har redan etablerat sig på fyra delmarknader inom yachtmarknaden och är fast beslutna att ytterligare öka sin marknadsandel inom dessa områden.

Delmarknaderna omfattar följande:

- **Design och konstruktion av skräddarsydda yachter:** Designen och konstruktionen av en skräddarsydd yacht ska återspegla köparens personliga stil och preferenser.
- **Renovering och reparation av yachter:** Denna delmarknad är betydelsefull, eftersom utgifterna för renovering, reparation och underhåll av yachter överstiger utgifterna för nybyggnation av yachter.
- **Vilande yachtprojekt:** Gartner kan här dra nytta av företagets unika erfarenhet av att framgångsrikt återuppliva vilande yachtprojekt.
- **Renovering och underhåll av flottan:** Gartner strävar efter att utöka sitt tjänsteutbud som en godkänd fransk leverantör av renoverings- och underhållstjänster för marinen.

AFFÄRSMODELL

Gartners affärsmodell är att erbjuda ett brett utbud av design-, konstruktions-, ombyggnads-, reparations- och underhållstjänster för både marknaden för lyxyachter och den marina marknaden. För dessa tjänster kommer Gartner att ta ut avgifter för service, projektledning och andra tjänster (som kan inkludera utrustningspåslag, mäklarprovisioner och andra ersättningsbara kostnader).

Gartners affärsstrategi har sedan starten varit förvärvsbaserad och bolaget fortsätter att bygga upp sin portfölj av rörelsedrivande bolag. Gartners strategi att växa genom förvärv har gjort det möjligt för bolaget att snabbt utöka sina tjänsteområden, få tillgång till nya marknadsmöjligheter, förbättra sin marknadsposition och göra viktiga tillskott till sitt högkvalificerade och erfarna tekniska team.

Gartners nyligen genomförda förvärv av Italia Super Yacht (tidigare Gianetti Custom Yachts), en italiensk skeppsbyggare med över 40 år på marknaden. Detta strategiska steg öppnar dörrarna för Gartner att gå in på marknaden för specialbyggda yachter och renovering av superyachter, med hjälp av det erkända och högt ansedda varumärket ISY och hela dess portfölj av serviceföretag inom yachting. Förvärvet har potential att väsentligt utöka Gartners tjänsteområden och stärka dess marknadsposition.

Gartners plan omfattar även förvärv av ISY-varvets verksamhet och tillgångar, en transaktion som kommer att omfatta fastighetstillgångar och två ofullständigt byggda superyachter. Detta förvärv är avgörande eftersom ISY kommer att spela en central roll när det gäller att ge Gartner tillgång till marknaden för design, konstruktion och byggande av specialbyggda yachter. ISY-metoden, som vi här beskriver som en del av Gartners övergripande affärsmodell, kommer att ge betydande fördelar för Gartners verksamhet och marknadsposition.

Italia Super Yacht grundades 1978 och har över 40 års erfarenhet av båtbyggeri och har levererat mer än 400 specialbyggda yachter. Italia Super Yacht är kända för sitt enastående hantverk, långa tradition och sanna passion, i kombination med avancerad teknik och material som garanterar toppmoderna fartyg och högsta kvalitetsstandard i varje detalj. Företaget, som är baserat i Viareggio i Italien, har två produktionsanläggningar med egna moduler för teknik, ingenjörsvetenskap, fartygsarkitektur och design och sysselsätter några av branschens skickligaste hantverkare.

SKÄLEN TILL FÖRVÄRVET

- **Affärsexpansion:** ISY lägger till specialbyggda yachter till Gartners produktlinje och utnyttjar ISY:s nätverk och anseende för att nå ett bredare kundsegment.
- **Minskade rörelsekostnader:** Genom att kombinera ett skeppsvarv med Gartners nuvarande tekniska tjänsteerbjudande för yachtbygge, ombyggnad, reparation och underhåll kan betydande värden skapas genom kostnadsbesparingar och stordriftsfördelar.

- **Ökad intäktpotential:** Förvärven ökar återkommande EBITDA-strömmar och driver långsiktiga kassaflöden genom skalbarhet, minskade kostnader och effektiviseringar i verksamheten.
- **Plattform för framtida tillväxt:** En övertygande värdering och affärsstruktur styr affären på ett sätt som underlättar finansiell flexibilitet och tillgång till kapital för ytterligare förvärv och möjligheter till marknadsexpansion.

VIKTIGA SYNERGIER

- **Kompletterande affärsverksamhet:** ISY lägger till design och konstruktion av specialbyggda yachter till Gartners befintliga tjänsteutbud.
- **Operativ effektivitet:** För nybyggen av yachter skapar ett minskat beroende av tredjepartsentreprenörer effektivitetsvinster genom kostnadskontroll, förbättrad projektledningskapacitet och säkerställande av hög kvalitet på arbetet.
- **Personal:** Gartner och ISY har en erkänd ledning och mycket skickliga tekniska team med en dokumenterad erfarenhet av att framgångsrikt integrera förvärv.
- **Varumärkeskapital:** Gartner och ISY (tidigare Gianetti Custom Yachts) är erkända och högt ansedda varumärken på yachtmarknaden.
- **Nätverk:** Ett samgående gör att Gartner och ISY kan dra nytta av varandras nätverk inom yachtindustrin och gemensamt stärka externa relationer för affärsutveckling, strategisk rådgivning, marknadsföring och finansiering.

Förvärven är en del av en bredare tillväxtstrategi för att förändra marknaden för yachter med en affärsmodell som fokuserar på hela branschens värdekedja – från design och konstruktion av yachter till försäljning och förvaltning.

Det första steget i strategin, inklusive det planerade storförvärvet, handlar om vertikal och horisontell integration. I denna del ger tillväxtstrategin ökad operativ kontroll. Satsningen på marknadsföringskanaler i flera olika branscher kan kombineras med horisontella förvärv som förbättrar marknadspositioneringen och ger en märkbar konkurrensfördel.

Ett andra steg i strategin avser samtidigt inköp och byggnation. Här tillämpas en private equity-strategi för värdeskapande, där tillgång till kapital och kassaflöde utnyttjas för att förvärva företag som erbjuder nya värdeerbjudanden till kunderna och driver organisk tillväxt.

Ett tredje och sista steg i strategin handlar om att bryta sig in på nya marknader. Det är viktigt att se bortom de traditionella målgrupperna för att engagera och värva kunder. Gartner strävar efter att tilltala yngre demografiska grupper med växande köpkraft (Bloomberg har rapporterat att Generation Z har 360 miljarder dollar i disponibel inkomst att spendera).

MARKNADS- OCH FÖRSÄLJNINGSTRATEGI

En viktig del av vår affärsstrategi är att introducera den kvalitetsbaserade, kundcentrerade modell som används av ledande megayachtbyggare till mellansegmentet inom yachtindustrin. För att lyckas måste våra produkter och tjänster utmärka sig genom innovativ design, kvalitetsteknik och exceptionellt utförande – vilket skiljer oss från konkurrenterna. Vi strävar efter att etablera Gartner som ett respekterat varumärke som bygger på att uppnå högsta möjliga kundnöjdhet.

MARKNADSFÖRINGSSTRATEGI

Vi planerar att utnyttja Gartners anseende inom målmarknaderna och utforma en marknadsföringsstrategi för flera kanaler som breddar den historiskt introverta marknadsmodellen för yachting för att fånga en bredare publik.

Vårt viktigaste marknadsföringsbudskap till nya köpare handlar om vad man kan förvänta sig efter köpet, med fokus på kundservice och support samt ägandekostnad. Målet är att skapa en exceptionell, mycket personligt anpassad köpresa och support efter försäljningen. För ombyggnad och reparation är vårt marknadsföringsmål att betona vår tekniska skicklighet, vårt kvalitetsarbete och vår leveranskedja för att minska de årliga underhålls- och reparationskostnaderna och hålla yachtägare och besättningar nöjda.

I vår marknadsföring förmedlar vi Gartners anseende som vår centrala konkurrensfördel när det gäller pris, kvalitet och tillförlitlighet.

Primära kanaler:

- Interna och externa nätverk
- Båtmässor
- Sociala medier och internet
- Kundrekommendationer och mun-till-mun-metoden

Vår historia av att lyckas med svåra projekt och vår förmåga att lösa tekniska problem samtidigt som vi håller kostnaderna nere och levererar produkter och tjänster av hög kvalitet kommer att göra att varumärket uppfattas som överlägset på marknaden.

FÖRSÄLJNINGSTRATEGI

Vi förlitar oss på ett internt team och externa säljkanaler (båtmäklare) för att skapa nya affärsmöjligheter och öka intäkterna. Vårt anseende bland yachtkaptener och tjänsteleverantörer förväntas också driva nya och återkommande försäljningsintäkter.

Försäljningsprognoser

(€)	2024	2025	2026
Intäkter	15,006,000	34,408,000	74,008,000
Kostnad för sålda varor	10,381,800	20,772,400	47,792,400
Bruttomarginal	4,624,200	13,635,600	26,215,600
Bruttomarginal %	30,8 %	39,6 %	35,4 %

Fördelning av försäljning

(€)	2024	2025	2026
Yachtkonstruktion	13,500,000	31,500,000	38,500,000
Ombyggnad och reparation av yachter	1,200,000	1,800,000	3,000,000
Marin konstruktion			30,000,00
Ombyggnad och reparation av marina fartyg		700,000	2,100,000
Övriga intäkter	306,000	408,000	408,000

OPERATIV PLAN

Vår operativa plan fram till 2026 är indelad i fyra faser:

- **Konsolidering (2024):** Vi planerar att konsolidera vår verksamhet inom design, konstruktion, byggnation, ombyggnad, reparation och underhåll av yachter under varumärket Italia Super Yacht med bas i Viareggio, Italien. Naval refit services kommer att konsolideras under Hull Defense och fortsätta att vara baserat i Toulon, Frankrike, där fortsatt tillgång till franska marina kontrakt kommer att driva intäkter och stärka bolagets profil inom marknaden för konstruktion och service av marina fartyg.



"Hull Defense är en viktig aktör inom det operativa underhållet (MCO) för den franska marinen. Clement Gartner, företagets VD, har under flera år utvecklat lösningar för hangarfartyget Charles de Gaulles och fregatternas behov och har visat prov på sin förmåga att arbeta inom flera områden och genomföra ambitiösa projekt med respekt för kostnader och tidsfrister."

*Jean-Christophe CASANOVA,
Verksamhetschef för hangarfartyget Charles de Gaulle*

- **Varumärkesbyggande (2025):** Med den framgångsrika leveransen av vår första superyacht kommer vi att fokusera på att etablera vårt varumärke på marknaden. Bland annat introduceras en ny yacht-design i den populära 24-metersklassen och koncept för autonoma marinfartyg som förbättrar säkerheten samtidigt som kostnaderna för driftsättning minskar avsevärt.
- **Kapitalisering (2025):** Vår tillväxtplan är aggressiv, med kapitalintensiva strategier som utvecklats för att framgångsrikt möta målmarknadens behov, service- och innovationsluckor och andra exploaterbara möjligheter. Vår plan omfattar en börsintroduktion för att få tillgång till offentlig finansiering för att finansiera vår verksamhet och våra mål för affärsutveckling. En börsintroduktion ger också likviditet för investerare i tidiga skeden till värderingar som ger en attraktiv avkastning på investeringen.
- **Skala (2026):** Vår förmåga att skala upp verksamheten har ingen naturlig slutpunkt och omfattar följdförvärv som ökar kapaciteten (ytterligare varvsanläggningar) och minskar riskerna i leveranskedjan genom att förvärva leverantörer som säkerställer oavbruten produktionskapacitet.



LEDNING OCH ORGANISATION

LEDNING

Gartners ledningsgrupp leds av Clément Gartner, en mariningenjör och entreprenör med över 20 års erfarenhet av yacht- och marin design, konstruktion och refit management. Han har en MSc i Maritime Engineering Science and Naval Architecture från Southampton University.

Clément har både en entreprenörsanda och branschfarenhet och är en föregångare inom branschen. År 2012 bildade han Gartner Yacht Services, hans första entreprenörsföretag, och sedan dess har han startat eller förvärvat sju serviceföretag med fokus på underhåll, reparation och ombyggnad av yachter och örlogsfartyg. År 2022 bildade Clément Gartner Development, ett holdingbolag, för att konsolidera sina operativa verksamheter.

MERITLISTA ÖVER FRAMGÅNGAR

Med en vision om att skapa ett globalt varumärke som bygger på designinnovation, överlägsen kvalitet och kundnöjdhet, matchas Cléments expertis och utmärkta anseende på marknaderna för yachting och naval refit av hans ledarskap och framgångar med att identifiera och frigöra potentialen i undervärderade företag.

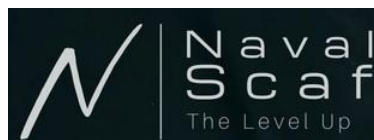
Gartners ledningsgrupp har framgångsrikt integrerat och vänt olönsamma förvärv, vilket har förbättrat det finansiella resultatet och servicekvaliteten. Med ett kundcentrerat arbetssätt där yachtägare bjuds in som företagspartners, leder denna samarbetsstrategi till bättre beslutsfattande och bättre projektresultat.

Framgång trots ogynnsamma utgångslägen gäller även våra projekt. Som rapporterats i SuperYacht Times slutförde Gartner ombyggnaden av en 56 meter lång Baglietto-båt som förstördes i en brand i det elektriska systemet. Det svåra projektet handlade om att rädda ett skrov som dömts till skrotning.

ORGANISATION

Gartner Development bildades 2022 som ett franskt förenklat aktiebolag med en enda aktieägare (Clément Gartner).

Under en holdingbolagsstruktur konsoliderade Mr Gartner verksamheten i en portfölj av servicebolag som var verksamma inom design, konstruktion, renovering, reparation och underhåll av marin- och lyxyachter.



FINANSIERINGSBEHOV OCH PROGNOSE

KÄLLOR OCH FÖRBRUKNING

Vi söker 14,5 miljoner euro i eget kapital och skuldfinansiering för att finansiera våra tillgångsförvärv och rörelsekostnader. Källor till och användning av investeringskapital beskrivs nedan.

Källor	
Värde: Nyemission	€8,900,000
Skuld: Säkerställda skuldebrev	€5,600,000
Totala källor:	€14,500,000

Förbrukning	
Köp av skrovprojekt	€3,900,000
Varvsanläggningar	€5,600,000
Kostnader för färdigställande av skrov	€4,500,000
Rörelsekapital	€500,000
Total förbrukning:	€14,500,000

Nyemission: Gartner säljer en 35-procentig ägarandel i bolaget för en likvid om 8,9 miljoner euro baserat på en pre-money-värdering om 16,7 miljoner euro. Aktierna erbjuds till kvalificerade enskilda investerare och investeringsfonder genom en private equity-placering.

Säkerställda skulder: Gartner planerar att emittera 5,6 miljoner euro i 5-åriga, 7-procentiga säkerställda konvertibla skuldebrev.

FINANSIELLA PROGNOSE

(€)	2024	2025	2026
Intäkter	15,006,000	34,408,000	74,008,000
Direkta kostnader	10,381,800	20,772,400	47,792,400
Driftskostnader	1,854,750	1,785,310	1,789,274
EBITDA	2,769,450	11,850,290	24,426,326

OFFENTLIG LISTNING

Tillgång till kapital är en viktig strategisk faktor för att framgångsrikt kunna uppnå våra långsiktiga affärs mål. Vår intäktsmodell begränsar den finansiella risken i verksamheten och förstärker våra kassaflödesprognoser med krav på kunddepositioner och projektfasrelaterade betalningar. Förvärv i "kapitaliseringsfasen", köp av osäkra tillgångar och andra investeringsaktiviteter kommer dock att kräva extern finansiering.

En börsnotering gör det möjligt för bolaget att få tillgång till finansiering på sekundärmarknaden till en högre värdering och därmed till mer gynnsamma villkor än private equity-placeringar. På grund av "likviditetsvärdet" värderas börsnoterade företag normalt till en högre pris/vinst-multipel än privatägda företag. Som ett publikt bolag kommer Gartner också att ha möjlighet att genomföra aktiebaserade förvärv och tillhandahålla en kortsiktig likviditetshändelse för investerare i ett tidigt skede.

Förvärvet av ISY och den planerade leveransen av Gartners första superyacht (40 meter) 2024 lägger grunden för en accelererad omsättningstillväxt och expansion av verksamheten. Våra årliga försäljningsmål för 2027 inkluderar leverans av fem 24-meters yachter, en superyacht på 40 meter eller mer, leveranser av marina patrullbåtar och 8,7 miljoner euro i intäkter från yachting, marina ombyggnader och andra tjänster. Vårt intäktsmål för år fem överstiger 115 miljoner euro.

Yachtingbranschen är en av de mest exklusiva branscherna när det gäller deltagare och investeringsmöjligheter. Denna mångmiljardmarknad har i stor utsträckning förbisetts som en nisch och har därför inte följts i någon större utsträckning som ett investeringstema, särskilt inte bland enskilda investerare. De flesta båtbyggare är privatägda, men tre år efter börsnoteringen 2019, till 16 euro per aktie, fortsätter den italienska båtbyggaren Sanlorenzo att uppvisa imponerande tillväxt i alla nyckeltal.

Idag handlas Sanlorenzo till över 40 euro per aktie och har nästan tredubblat sitt börsvärde på fyra år.



SWOT-ANALYS

Gartner utgör en unik möjlighet för investerare som söker potential för kapitalavkastning över genomsnittet och tillgång till denna exklusiva och snabbt växande bransch. Nedan följer en bedömning av våra styrkor, svagheter, möjligheter och hot mot vår verksamhet och tillväxtpotential:

STYRKOR

- **Anseende:** Vi har fått ett avundsvärt anseende inom våra målmarknader för teknisk skicklighet, innovativ problemlösningsexpertis och kvalitet i hantverket.
- **Affärsstrategi:** Vi har en dokumenterad erfarenhet av att framgångsrikt integrera olika operativa företagsförvärv för att utöka tjänsteutbudet, den tekniska kapaciteten och det ekonomiska resultatet.
- **Målmarknadens mångfald:** Vi är unika för ett företag av vår storlek och vänder oss till marknaderna för design, konstruktion, byggnation, ombyggnad och reparation av lyxyachter och marina fartyg.
- **Insider Status:** Som ett etablerat namn i branschen har vi en klar fördel på en marknad med starka etablerade aktörer och betydande inträdeshinder.

SVAGHETER

- **Beroende av extern finansiering:** Vår affärsplan kräver att vi anskaffar en betydande mängd externt kapital. Även om vi har anlitat placeringsagenter finns det ingen garanti för att vi kommer att nå våra finansieringsmål eller att sådan finansiering kommer att ske enligt de villkor som förutses i vår affärsplan.
- **Positioner i ledningsgruppen:** Med förbehåll för finansiering kommer vi att behöva tillsätta ledande befattningar i ledningsgruppen och bilda styrelse.
- **Begränsad erfarenhet av yachtkonstruktion:** Design, konstruktion och tillverkning av specialbyggda yachter kommer att vara en betydande intäktskälla framöver. Vår ledning och tekniska personal har begränsad erfarenhet.

MÖJLIGHETER

- **Förnyelse:** Yachtmarknaden är självreglerande och inåtblickande, och etablerade varumärken fokuserar nästan uteslutande på traditionella köparprofiler och ineffektiva processer. Detta skapar en möjlighet för ett visionärt företag att vara omstörtande, utmana och förnya etablerade sätt att tänka och producera.
- **Samarbete:** Den nuvarande ägarmodellen för yachter innebär att flera mellanhänder anlitas för att hantera design, konstruktion och förvaltning. Ett öppet partnerskap mellan yachtbyggare och kunder kommer att främja en samarbetsstrategi som leder till bättre beslutsfattande och bättre projektresultat.

HOT

- **Konkurrens:** Vi verkar på en mycket konkurrensutsatt marknad som domineras av etablerade branschvarumärken med hög igenkänningsgrad på vår målmarknad och betydande finansiella resurser.
- **Konsumentdemografi:** Yachtmarknaden anses vara elitistisk när det gäller kundfokus och organisatorisk logik. Detta kan begränsa vår förmåga att tilltala yngre konsumenter och icke-traditionella kundsegment.
- **Innovationsfördröjning:** Yachtindustrins brist på transparens och inåtvändhet har bromsat innovationstakten och implementeringen av ny teknik. Det kan vara en källa till motstånd mot vår innovationsprofil.
- **Ekonomiska faktorer:** Även om yachtindustrin vänder sig till förmögna individer kan ekonomiska nedgångar påverka försäljningen av nya yachter och ombyggnadsmarknaderna negativt. Våra diversifierade produkt- och servicelinjer, som inkluderar ombyggnad, reparation och underhåll av marina fartyg – som normalt inte påverkas av normala ekonomiska faktorer – ger en viss grad av intäktsisolering; händelser som en ihållande global recession kan påverka våra affärsutvecklingsplaner och intäktsprognoser.

RISKHANTERING

Vår affärsplan är både strategisk och opportunistisk. Det innebär att endast ett par viktiga strategier potentiellt kan påverkas av de hot och systemiska utmaningar som beskrivs i vår SWOT-analys.

För det första är vår förvävsstrategi och verksamhet beroende av tillgången på finansiering och kräver därför en "plan B" om vi inte kan anskaffa tillräckligt med kapital genom försäljning av våra aktier eller emission av skuldförbindelser. Vid utformningen av en Plan B-finansieringsstrategi, kan en översikt över vad bolagets tidigare beprövade finansieringsmetoder realistiskt bidra, om den externa finansieringen inte räcker till (grundare och andra aktieägartillskott, bankfinansiering och kassaflöden från den löpande verksamheten). Vårt nästa steg skulle vara att stärka komponenterna i vår nuvarande finansieringsstrategi, inklusive att söka efter alternativa vägar för att anskaffa kapital eller påskynda vår planerade börsintroduktion.

Vi har stort förtroende för förmågan hos de placeringsagenter vi har anlitat att säkra den finansiering som krävs för att genomföra vår plan, baserat på deras tidigare prestationer och investerarnätverk.

Branschens elitism kan kanske tydligast adresseras i vår marknadsföringsstrategi. Yachtmässor och liknande branschevenemang vänder sig i första hand till etablerade köpare och säljare. Genom marknadsföringssamarbeten utanför yachtindustrin, till exempel inom private banking, exklusiva bilar och andra lyxprodukter samt tjänsteleverantörer, kan man nå nya konsumentgrupper. Dessutom fokuserade marknadsföringsinsatserna på icke traditionella geografiska marknader och yngre köpare för att marknadsföra båtägande till en bredare publik.

Slutligen är vår hållbarhetsplan vår mångfald inom produkter och tjänster. Vi betjänar marknaderna för lyxyachter och marina fartyg, vilket ger en viss isolering från konjunktur nedgångar på dessa respektive marknader. Dessutom omfattar vår långsiktiga plan förvärv av leverantörskedjor och tjänsteleverantörer, vilket gör det möjligt för bolaget att kontrollera sin värdekedja samtidigt som det skapar kostnadsbesparande effektivitet och minskar de operativa riskerna.

SUMMERING

De unika styrkorna i vår övergripande affärsplan, våra strategier och vårt operativa fokus bygger på fyra centrala pelare: erfarenhet, anseende, varumärkesvärde och investeringspotential. Var och en av dessa styrkor sammanfattas kortfattat nedan.

Erfarenhet: Bolagets erfarenhet finns i ledningsgruppen, hos den tekniska personalen och hos rådgivarna. Gartner är ett litet men mycket specialiserat företag med djup kunskap och expertis på våra marknader. Vi har ett professionellt serviceteam med mångårig erfarenhet av fusioner och förvärv samt finansiell teknik.

Anseende: Gartner har byggt upp ett avundsvärt anseende genom åren och är väl positionerade på marknaden. Vår trovärdighet stöds också av en historia av lönsamma verksamheter och ett framgångsrikt genomförande av vår förvärvsbaserade tillväxtstrategi.

Varumärkets värde: Att bygga ett starkt varumärkesvärde är centralt för vårt uppdrag och en viktig del av vår förvärvsstrategi. Vårt mål är inte att bli störst, utan att bli ett globalt varumärke som är känt för hantverksmässig kvalitet, exceptionellt värde, innovation, tillförlitlighet och enastående kundnöjdhet.

Investeringspotential: Vår tillväxtplan är kapitalintensiv och att presentera en stark potential för avkastning över genomsnittet är avgörande för vår förmåga att attrahera kapital. Vår verksamhets mångfald skapar flera möjligheter till tillväxt och intäkter, och vår planerade börsnotering 2025 ger en möjlighet till exit och likviditet för aktieägarna inom en snar framtid till en attraktiv värdering.

Vi är ett litet företag som går in i en utvecklingsfas med hög tillväxt och som vill förändra status quo. Vi strävar efter att bygga ett globalt varumärke med en unik affärsmodell och innovativa strategier som bygger på över 20 års erfarenhet av yachting och den marina marknaden.



Gartner

DEVELOPMENT

Gartner Development

2024-2026 AFFÄRSPLAN

www.gartnerdevelopment.com