

# SANLORENZO

## SANLORENZO S.P.A.: IL MANAGEMENT PRESENTA IL PIANO INDUSTRIALE 2023-2025 APPROVATO DAL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Sostenibilità al centro della strategia, in un percorso verso la carbon neutrality.

Espansione della capacità produttiva e sviluppo di nuovi modelli ad alta tecnologia sostenibile.

Rafforzamento nella distribuzione diretta, nella supply chain e nell'offerta di servizi.

### TARGET DEL PIANO

- Crescita media annuale dei Ricavi Netti Nuovo “High Single-Digit” nel triennio
- Incremento dell'EBITDA margin pari o superiore al 19,5% nel 2025
- Investimenti per 143-155 milioni di Euro nel triennio, a supporto della crescita organica al netto di eventuali operazioni straordinarie
- Posizione finanziaria netta di cassa pari a 185-205 milioni di Euro nel 2025

Milano, 15 marzo 2023 – Il management di Sanlorenzo S.p.A. (“Sanlorenzo” o la “Società”) presenta alla comunità finanziaria e alla stampa il Piano Strategico 2023-2025 approvato dal Consiglio di Amministrazione, durante l'evento “Road to 2030: Sanlorenzo's responsible growth” a Milano presso Palazzo Mezzanotte (Piazza degli Affari, 6).

Massimo Perotti, Presidente e Chief Executive Officer della Società, ha commentato:

«Sanlorenzo presenta oggi il Piano Industriale 2023-2025 alla luce degli straordinari risultati del triennio precedente che hanno visto un tasso annuale di crescita composto del 17,6%, il raddoppio dell'EBITDA, un aumento di 310 punti base dell'EBITDA margin, oltre 100 milioni di Euro di creazione di cassa, pur avendo distribuito dividendi per circa 31 milioni di Euro.

Al momento della quotazione avevamo promesso una “crescita misurata”. Intendiamo mantenere la stessa promessa per il prossimo triennio, pur avendo sempre consegnato ai nostri azionisti risultati migliori delle previsioni. A sostegno del Piano, abbiamo individuato i pilastri, riassunti nella nostra visione “Road to 2030”, che ci vedranno pionieri nel percorso verso la carbon neutrality, grazie anche ad accordi esclusivi con i player mondiali dell'energia e degli E-fuel in grado di rivoluzionare il paradigma dello yachting. Rimarranno nel contempo saldamente presenti i valori del nostro modello di business, di cui sono provate efficacia e resilienza. Confermiamo il nostro focus sul costante miglioramento della marginalità e sul progressivo incremento dei flussi di cassa che ci permetteranno di cogliere le opportunità che il mercato presenterà, in rigorosa coerenza con il nostro posizionamento.

Siamo ben consapevoli che le aspettative sono molto alte e per questo spenderemo tutte le energie per continuare a premiare la fiducia che i nostri azionisti e tutti gli stakeholder hanno riposto nel nostro progetto.»

## PREMESSE AL PIANO

Lo sviluppo economico globale dei prossimi anni sarà sempre più condizionato dai **target di contenimento degli impatti socio-ambientali**, in linea con gli obiettivi dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite e del Green Deal UE. Ancorché lo shipping rappresenti soltanto l'1,7% delle emissioni GHG totali, di cui solo un marginale 0,22% riconducibile allo yachting, la sostenibilità non è pertanto più un'opzione. A luglio 2023, per esempio, è attesa la decisione del Comitato per la Protezione dell'Ambiente Marittimo (MEPC) per anticipare entro il 2050 il 100% della decarbonizzazione dello shipping.

In questo contesto, **il segmento target del mercato dello yachting è previsto in costante crescita**. Il numero di Ultra High Net Worth Individual, con liquidità disponibile di almeno 50 milioni di dollari, è previsto raggiungere 385.000 persone nel 2026, con un aumento annuo di 24.000 unità. Al contempo, l'offerta di yacht superiori a 24 metri crescerà a un tasso annuo inferiore, attestandosi a 1.203 unità<sup>1</sup> nel 2023. Tale dinamica determinerà una riduzione del tasso di penetrazione dello yachting verso gli Ultra High Net Worth Individual dal già esiguo 3,0% al 2,5%, incrementando così ulteriormente l'elevato potenziale.

Infine, è da segnalare il fenomeno di rilevante impatto rappresentato dall'**abbassamento dell'età media degli acquirenti di superyacht Sanlorenzo** passata da 56 a 48 anni in soli due anni, con un duplice positivo risultato: l'allargamento della client base e la sensibilità dei nuovi giovani clienti che richiedono – e sono disposti a pagare – soluzioni sostenibili.

Il **backlog<sup>2</sup> netto al 31 dicembre 2022**, dedotti i Ricavi Netti Nuovo realizzati nel corso dell'esercizio, ammonta a **1.069,6 milioni di Euro**, rispetto a 915,6 milioni di Euro al 31 dicembre 2021, per il **93% venduto a clienti finali**.

Ancor prima dell'inizio dell'anno, l'importo del backlog riferito al 2023, pari a 617,4 milioni di Euro, permette una copertura estremamente elevata dei ricavi attesi nell'esercizio in corso (75,3% calcolata sulla guidance 2023).

La **visibilità sui ricavi degli esercizi successivi**, con ordini per 452,2 milioni di Euro oltre il 2023, raggiunge il livello più alto di sempre.

Su queste basi il management ha elaborato il Piano Industriale 2023-2025.

## IL PIANO INDUSTRIALE 2023-2025: I PILASTRI DEL “QUIET LUXURY” DI SANLORENZO

### 1. SOSTENIBILITÀ E TECNOLOGIA, PER UN NUOVO PARADIGMA NELLO YACHTING

Il primo pilastro del Piano riguarda lo sviluppo di tecnologie innovative per la **generazione di potenza carbon neutral**. In questo campo ci stiamo muovendo attraverso accordi di **collaborazione con i principali player mondiali** dell'energia e degli E-fuel, accordi che consentiranno di rivoluzionare l'intera industria nautica.

La rotta tracciata nella strategia “Road to 2030” ci porterà a varare **nel 2024 il primo 50Steel equipaggiato con fuel cell a metanolo** per l'alimentazione di tutti i servizi di bordo, per poi arrivare, **nel 2028**, al varo di un **primo superyacht 50 Steel alimentato unicamente a metanolo**, traguardo finale per Sanlorenzo e vera risposta alla richiesta del settore nautico di generazione a bordo di potenza carbon neutral.

La generazione della potenza necessaria alla navigazione alla massima velocità non sarà, infatti, più vincolata all'impiego di motori diesel alimentati da combustibili di origine fossile, ma si baserà su una combinazione di fuel cell e motori a combustione interna alimentati a metanolo verde. Parallelamente, nel segmento <24m, avanzano due **rivoluzionari progetti di Bluegame basati sull'utilizzo dell'idrogeno**: il tender BGH, scelto dal New York Yacht Club quale “chase boat” per affiancare American Magic durante la trentasettesima edizione dell'America's Cup che

<sup>1</sup> Global Order Book 2023, Boat International, dicembre 2022.

<sup>2</sup> Il backlog è calcolato come la somma del valore di tutti gli ordini e dei contratti di vendita sottoscritti con i clienti o con i brand representative attinenti yacht in consegna o consegnati nell'esercizio in corso o in consegna negli esercizi successivi. Il valore degli ordini e dei contratti inclusi nel backlog è riferito, per ciascun anno, alla quota di valore residuo di competenza dal 1° gennaio dell'esercizio in oggetto sino alla data di consegna. Lo scarico del backlog relativamente alla quota dei ricavi conseguiti nell'esercizio avviene convenzionalmente al 31 dicembre.

si terrà a Barcellona nel 2024, e il successivo BGM65HH (hydrogen-hybrid). BGH, il cui varo è previsto nel giugno 2023, rappresenta la massima espressione di tecnologia sostenibile: l'imbarcazione di 10 metri raggiungerà la velocità di 50 nodi ed una autonomia di 180 miglia **a zero emissioni**, essendo spinta esclusivamente dalle **fuel cell ad idrogeno, abbinata ai foil**. Le stesse che saranno installate nel multiscafo BGM65HH abbinata alla nuova generazione di **motori ibridi Volvo Penta**, in fase avanzata di progettazione, per cui Sanlorenzo è stato scelto quale cantiere pilota.

## 2. SVILUPPO DI NUOVI MODELLI

L'intensa attività del dipartimento R&D trova concreta applicazione nella progettazione dei nuovi modelli, che esprimono il massimo dell'innovazione tecnologica possibile, rimanendo nel contempo fedeli alla strategia definita quasi dieci anni fa: **innovazione nella tradizione**, nella costante ricerca dell'equilibrio tra la spinta all'introduzione di nuove idee e la coerenza con la storia del brand. A partire dal timeless design che ha reso iconici gli yacht Sanlorenzo.

Il Piano prevede l'introduzione di nuove gamme con l'ingresso in segmenti diversi, quali il multiscafo, e contestualmente un arricchimento di quelle in portafoglio, portando i modelli **dagli attuali 26 a 36, di cui 17 della Business Unit Yacht, 8 della Business Unit Superyacht e 11 Bluegame**.

## 3. OFFERTA DI SERVIZI AD ALTO VALORE AGGIUNTO PER I CLIENTI

L'offerta di servizi ad alto valore aggiunto destinata alla clientela rappresenta un **forte vantaggio competitivo per la value proposition** di Sanlorenzo, aumentando la **fidelizzazione dei clienti** e rafforzando il **posizionamento del brand** al top del segmento luxury.

Il Piano prevede il rafforzamento di un pacchetto premium comprendente: la **Sanlorenzo Charter Fleet**, prima flotta di charter monobrand al mondo; la **Sanlorenzo Academy** per la formazione degli equipaggi; forme mirate di **leasing/finanziamenti e assicurazioni**; la manutenzione e i servizi di **refitting e restyling**.

L'attività di refitting rappresenta un upside del Piano ad alto potenziale, considerando che la flotta mondiale di yacht >30m è in costante incremento (nel 2021 ammontava a 5.396 unità) ed il **mercato del refitting è previsto crescere in misura maggiore, così come avvenuto dal 2017 al 2021 con CAGR +16,4% per yacht >40m**.

## 4. STRATEGIA DI DISTRIBUZIONE DIRETTA NEI MERCATI CHIAVE

Uno degli elementi fondanti del business model di Sanlorenzo è rappresentato dalla strategia di distribuzione che prevede la presenza diretta su mercati strategici principali.

Il Piano prevede l'implementazione di tale strategia, con l'apertura di uffici monobrand, oltre quelli già esistenti nelle Americhe e nelle Baleari, anche in EMEA (Monaco e Costa Azzurra) e APAC. Per quest'ultimo mercato in particolare, **è attesa entro il primo semestre 2023 l'acquisizione di Simpson Marine**, un network di 12 showroom e 10 centri di servizio a copertura dell'intero Far East.

## 5. AUMENTO DELLA CAPACITA' PRODUTTIVA E ACQUISIZIONI DI OPERATORI STRATEGICI NELLA SUPPLY CHAIN

L'attuale capacità produttiva di Sanlorenzo può contare su superfici di cantieri pari a 100mila mq, utilizzate al 79%. Il Piano **prevede entro il 2025 di ampliare la capacità del 25%**, portandone l'utilizzo a circa l'85%.

Per un eventuale upside del 20% della capacità produttiva sono già a disposizione della Società le aree necessarie. Inoltre, proseguirà la strategia di investimento indirizzata all'**integrazione verticale della supply chain** con partnership e partecipazioni di minoranza in fornitori strategici.

## TARGET

Per il triennio 2023-2025, la Società prevede una **crescita media annuale dei ricavi “High Single-Digit”**, partendo da una previsione per il 2023 tra gli 810-830 milioni di Euro, in crescita dell’11% rispetto al 2022.

Importante e progressivo incremento è previsto nella marginalità del Gruppo, che nel 2025 attende un **EBITDA margin pari o superiore al 19,5%**, rispetto al 17,6% del 2022. La previsione della **posizione finanziaria netta è compresa tra 185 e 205 milioni di Euro**, con una generazione di cassa di oltre 100 milioni di Euro.

Il Piano sarà sostenuto da investimenti concentrati principalmente sulla ricerca e sviluppo di nuovi modelli ad alta tecnologia e sull’aumento della capacità produttiva. **Nel triennio sono previsti investimenti per circa 150 milioni di Euro.**

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	Consuntivo 2019	Consuntivo 2020	Consuntivo 2021	Consuntivo 2022	Guidance 2023	Outlook 2025 <sup>3</sup>
Ricavi Netti Nuovo	455,9	457,7	585,9	740,7	810-830	High single-digit
Crescita YoY %		+0,4%	+28,0%	+26,4%	+11%	Ricavi CAGR '23-'25
EBITDA <sup>4</sup>	66,0	70,6	95,5	130,2	150-155	
Crescita YoY %		+7,0%	+35,3%	+36,3%	+17%	
EBITDA margin <sup>4</sup>	14,5%	15,4%	16,3%	17,6%	18,5%-18,7%	≥19,5%
Crescita YoY %		+0,9%	+0,9%	+1,3%	+1,0%	
Risultato netto di Gruppo	27,0	34,5	51,0	74,2	84-86	
Crescita YoY %		+27,7%	+47,8%	+45,5%	+15%	
Investimenti	51,4	30,8	49,2	50,0	48-50	95-105
Crescita YoY %		-40,1%	+59,7%	+1,6%	-2%	Cumulato '24-'25
Posizione finanziaria netta	(9,1)	3,8	39,0	100,3	118-128	185-205
Generazione di cassa		+12,9	+35,2	+61,3	+18-28	100+ cash generation

Il Piano prevede un dividend pay-out del 30-40%, salvo importanti investimenti straordinari e operazioni di fusione e acquisizione.

\* \* \*

Il 15 marzo 2023 alle ore 15:00 CET, il management di Sanlorenzo presenterà alla comunità finanziaria e alla stampa il Piano Strategico 2023-2025 approvato dal Consiglio di Amministrazione, durante l’evento “Road to 2030: Sanlorenzo’s responsible growth” che si terrà presso a Milano presso Palazzo Mezzanotte (Piazza degli Affari, 6).

L’evento potrà essere seguito in diretta registrandosi a uno dei seguenti link:

<https://www.sanlorenzoyacht.com/it/investors/investors.asp>

[https://channel.royalcast.com/landingpage/sanlorenzoyacht-en/20230315\\_1/](https://channel.royalcast.com/landingpage/sanlorenzoyacht-en/20230315_1/)

Le **domande** potranno essere poste solo tramite le seguenti linee telefoniche, utilizzando la **password** “sanlorenzo”:

USA Local: +1 786 697 3501

USA Toll Free: 866 580 3963

Paris Paris: +33 (0) 1 7037 7166

<sup>3</sup> La crescita annua è calcolata sulla media dell’intervallo di guidance.

<sup>4</sup> I dati dal 2019 al 2022 si riferiscono all’EBITDA rettificato; i dati dal 2023 al 2025 si riferiscono all’EBITDA reported che differisce dall’EBITDA rettificato per meno dello 0,5%.

Rome Rome: +39 06 83360400

Italy Toll Free: 800 986 477

UK-Wide: +44 (0) 33 0551 0200

Geneva: +41 (0) 22 592 7915

La documentazione di supporto sarà pubblicata nella sezione “Investors” del sito internet della Società ([www.sanlorenzoyacht.com](http://www.sanlorenzoyacht.com)) prima dell'evento.

\* \* \*

Il presente documento contiene dichiarazioni previsionali (“forward-looking statements”), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari del Gruppo Sanlorenzo. Tali previsioni hanno per loro natura una componente di rischio e incertezza, in quanto dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri. I risultati effettivi potranno discostarsi in misura anche significativa rispetto a quelli annunciati in relazione a una molteplicità di fattori.

\* \* \*

#### **Sanlorenzo S.p.A.**

Sanlorenzo è un'azienda leader a livello mondiale nel settore della nautica di lusso che produce yacht e superyacht “su misura” personalizzati per ogni cliente, caratterizzati da un design distintivo e senza tempo.

Fondata nel 1958 a Limite Sull'Arno (FI), culla della cantieristica italiana, Sanlorenzo ha saputo ritagliarsi nel tempo una sua precisa identità, raggiungendo un posizionamento high-end del marchio. Nel 1974, Giovanni Jannetti acquisisce la società e crea il mito Sanlorenzo, producendo ogni anno un numero limitato di yacht caratterizzati da uno stile unico, altamente riconoscibile, comfort, sicurezza e puntando su una clientela sofisticata. Nel 2005, Massimo Perotti, Presidente Esecutivo, acquisisce la maggioranza di Sanlorenzo, guidandone la crescita e lo sviluppo sui mercati internazionali, preservando la storia del marchio.

Oggi, la produzione si sviluppa in quattro cantieri a La Spezia, Ameglia (SP), Viareggio (LU) e Massa, sinergicamente e strategicamente situati in un raggio di 50 chilometri, nel cuore del distretto della nautica.

L'attività si articola in tre business unit: la Divisione Yacht (yacht in composito tra 24 e 38 metri); la Divisione Superyacht (superyacht in alluminio e acciaio tra 40 e 73 metri); la Divisione Bluegame (sport utility yacht in composito tra 13 e 23 metri). Tramite la Divisione High-End Services, Sanlorenzo offre una gamma esclusiva di servizi dedicati ai suoi clienti.

Il Gruppo impiega oltre 700 persone e collabora con una rete di migliaia di aziende artigiane qualificate. Il Gruppo può contare inoltre su una rete di distribuzione internazionale, una rete di servizi diffusa per i clienti di tutto il mondo, strette collaborazioni con architetti e designer di fama mondiale e un forte legame con l'arte e la cultura.

Nel 2022, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 740,7 milioni di Euro, l'EBITDA rettificato 130,2 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 74,2 milioni di Euro.

[www.sanlorenzoyacht.com](http://www.sanlorenzoyacht.com)

#### **Investor Relations**

Attilio Bruzzese

[investor.relations@sanlorenzoyacht.com](mailto:investor.relations@sanlorenzoyacht.com)

#### **Investor Relations & Media | Advisory**

Mara Di Giorgio

Mob. +39 335 7737417 [mara@twin.services](mailto:mara@twin.services)

Luca Macario

Mob. +39 335 7478179 [luca@twin.services](mailto:luca@twin.services)