

SANLORENZO

SANLORENZO S.P.A.:

**BACKLOG AL 30 SETTEMBRE 2020 IN CRESCITA A 670 MILIONI DI EURO:
+104 MILIONI RISPETTO AL 30 GIUGNO**

PRESENTATI AL SALONE DI GENOVA I DUE NUOVI MODELLI SX112 E BGX60

Ameilia (SP), 2 ottobre 2020 – Gli organi delegati di Sanlorenzo S.p.A. (“Sanlorenzo” o la “Società”) hanno esaminato e rendono noti alcuni risultati preliminari consolidati gestionali al 30 settembre 2020.

Il **backlog**¹ al 30 settembre 2020 è stimato a circa **670 milioni di Euro**, grazie a 104 milioni di Euro di valore complessivo dei nuovi contratti sottoscritti nel corso del terzo trimestre, che hanno permesso una crescita del backlog pari al 18% rispetto a 566 milioni di Euro al 30 giugno 2020. Rispetto al dato al 31 agosto 2020 (613 milioni di Euro), il backlog evidenzia un incremento di 57 milioni di Euro (+9%), in assenza dei saloni nautici tradizionalmente programmati durante il mese di settembre.

In particolare, il backlog al 30 settembre 2020 comprende circa 440 milioni di Euro riferiti all’esercizio in corso, corrispondenti a circa il 98% dei Ricavi Netti Nuovo² previsti per il 2020 (90% al 30 giugno 2020), e circa 230 milioni di Euro riferiti agli esercizi successivi. Tali informazioni gestionali consentono al management di confermare l’outlook per l’esercizio in corso, con Ricavi Netti Nuovo e EBITDA sostanzialmente in linea con il 2019.

La partecipazione del Gruppo al **Salone Nautico di Genova** in programma dal 1 al 6 ottobre 2020 è stata rafforzata rispetto alle edizioni precedenti, con l’esposizione di 14 modelli tra Sanlorenzo e Bluegame.

Durante una conferenza stampa tenutasi in data odierna, sono stati mostrati in anteprima mondiale i due nuovi modelli SX112 e BGX60, che hanno contribuito, ancor prima della presentazione, alla crescita del portafoglio ordini registrata al 30 settembre 2020.

Proseguono inoltre le ulteriori **iniziative di marketing e commerciali** a supporto dell’order intake. Nel corso di 4 weekend durante i mesi di settembre e ottobre, i cantieri della Società a La Spezia ospitano i “Sanlorenzo Elite Weekends”, a tutti gli effetti un salone privato con l’intera gamma di prodotti di Sanlorenzo e Bluegame a disposizione dei clienti esistenti e di nuovi potenziali acquirenti, anche per prove in mare. Tale formula sta ricevendo ampio consenso, a conferma dell’efficace reazione della Società alla cancellazione dei saloni di Cannes e Monaco.

Massimo Perotti, Presidente Esecutivo della Società, ha commentato:

«Siamo molto soddisfatti del trend di costante crescita del nostro portafoglio ordini che ci permette di coprire la quasi totalità dei ricavi netti nuovo previsti per il 2020. Questo risultato acquisisce ulteriore valore a fronte dell’attuale contesto economico globale e testimonia ancora una volta l’efficacia del modello di business di Sanlorenzo che si dimostra resiliente nelle diverse fasi del ciclo economico.»

¹ 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 agli yacht consegnati nell’esercizio avviene convenzionalmente al 31 dicembre.

² I Ricavi Netti Nuovo sono calcolati come la somma algebrica dei ricavi derivanti da contratti con i clienti relativi agli yacht nuovi al netto delle relative provvigioni. In base agli IFRS, il prezzo di vendita degli yacht nuovi e quindi anche il calcolo dei relativi ricavi include la differenza tra il valore contrattualmente attribuito alle imbarcazioni usate oggetto di permuta e il loro relativo fair value.

* * *

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari Attilio Bruzzese dichiara ai sensi e per gli effetti dell'articolo 154-bis, comma 2, del D. Lgs. n. 58 del 1998 ("TUF") che l'informativa contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.

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 rischiosità e incertezza, in quanto dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri.

Nel presente documento vengono utilizzati alcuni indicatori alternativi di performance. Gli indicatori rappresentati non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati come misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio. Il management ritiene che tali indicatori siano un importante parametro per la valutazione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo.

I dati del presente comunicato non sono stati sottoposti a revisione.

* * *

Sanlorenzo S.p.A.

Sanlorenzo è un'azienda leader a livello mondiale per numero di yacht di lunghezza superiore ai 30 metri. È l'unico player della nautica di lusso a competere in diversi segmenti con un unico marchio, producendo yacht e superyacht "su misura" personalizzati per ogni armatore, caratterizzati da un design distintivo e senza tempo.

La produzione di Sanlorenzo è articolata in tre divisioni:

- Divisione Yacht – yacht in composito di lunghezza compresa tra 24 e 38 metri;
- Divisione Superyacht – superyacht in alluminio e acciaio di lunghezza compresa tra i 40 e i 68 metri;
- Divisione Bluegame – sport utility yacht in composito di lunghezza compresa tra i 13 e 22 metri.

La produzione di Sanlorenzo è articolata in quattro siti produttivi situati a La Spezia, Ameglia (SP), Viareggio (LU) e Massa. I siti sono strategicamente situati in prossimità, consentendo in tal modo efficienze operative significative.

Il Gruppo impiega oltre 500 persone e collabora con una rete di 1.500 aziende artigiane qualificate. Può contare su una rete di distribuzione internazionale e una rete di servizi diffusa per i clienti di tutto il mondo.

Nel 2019, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati di circa 456 milioni di Euro, l'EBITDA rettificato di 66 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo di 27 milioni di Euro.

www.sanlorenzoyacht.com

* * *

Investor Relations

Attilio Bruzzese
Silvia Guidi
Tel. + 39 0187 6181
investor.relations@sanlorenzoyacht.com

Weber Shandwick | Advisory

Giorgio Catalano M. 334 696 9275
Mail gatalano@advisorywebershandwick.it
Francesca Visioni M. 342 973 7950
Mail fvisioni@advisorywebershandwick.it