

SANLORENZO S.P.A.:
IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA APPROVATO
LE INFORMAZIONI FINANZIARIE PERIODICHE AL 31 MARZO 2023

Ricavi Netti Nuovo a 183,7 milioni di Euro (+11,8% YoY),
EBITDA a 31,2 milioni di Euro (+21,2% YoY).
Incremento della marginalità a tutti i livelli del conto economico.

Backlog solido pari a 1,24 miliardi di Euro, per il 92% venduto a clienti finali,
con consegne previste fino al 2026.

Confermata la guidance 2023, con crescita a doppia cifra dei principali indicatori finanziari.

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht (“Ricavi Netti Nuovo”) a 183,7 milioni di Euro, +11,8% rispetto a 164,4 milioni di Euro nel primo trimestre del 2022, crescita guidata dalle eccellenti performance delle Divisioni Superyacht e Bluegame
- EBITDA a 31,2 milioni di Euro, +21,2% rispetto a 25,7 milioni di Euro nel primo trimestre del 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 130 basis point a 17,0%
- EBIT a 24,2 milioni di Euro, +22,0% rispetto a 19,8 milioni di Euro nel primo trimestre del 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 110 basis point a 13,2%
- Risultato netto di Gruppo pari a 17,2 milioni di Euro, +23,0% rispetto a 14,0 milioni di Euro nel primo trimestre del 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 90 basis point a 9,4%
- Investimenti netti organici per 6,0 milioni di Euro, sostanzialmente in linea con il primo trimestre del 2022, di cui il 40% dedicato allo sviluppo prodotto e ai progetti di sostenibilità relativi alle tecnologie basate sull'alimentazione di fuel cell con metanolo verde, ed il 47% focalizzati sull'espansione della capacità produttiva
- Posizione finanziaria netta di cassa pari a 108,1 milioni di Euro al 31 marzo 2023, rispetto ai 100,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2022, con un ulteriore incremento di disponibilità finanziaria a supporto degli obiettivi del Gruppo
- Backlog lordo pari a circa 1.240 milioni di Euro al 31 marzo 2023, +5,2% rispetto al 31 marzo 2022, per il 92% venduto a clienti finali, con consegne previste fino al 2025 per la divisione Yacht e fino al 2026 per la divisione Superyacht
- Order intake nel primo trimestre del 2023 pari a 170,1 milioni di Euro, di soddisfazione considerando la tipica stagionalità del settore nei mesi invernali
- Confermata la guidance 2023, che prevede una crescita a doppia cifra dei principali indicatori finanziari, con una quota di backlog al 31 marzo 2023 riferibile all'anno in corso pari a circa 700 milioni di Euro
- Continua il rafforzamento delle partnership con i fornitori strategici, con l'acquisto, nel mese di marzo, di una quota del 49% di Sea Energy S.r.l. Successivamente alla chiusura del trimestre, nel mese di maggio, è stata acquisito un ulteriore 33% di Duerre S.r.l., raggiungendo una quota di maggioranza pari al 66%

Ameglia (SP), 11 maggio 2023 – Il Consiglio di Amministrazione di Sanlorenzo S.p.A. (“Sanlorenzo” o la “Società”), riunitosi in data odierna sotto la presidenza del Cav. Massimo Perotti, ha esaminato e approvato le informazioni finanziarie periodiche al 31 marzo 2023.

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

«In linea con quanto annunciato nel nostro Piano Industriale 2023-2025, i risultati del primo trimestre 2023 dimostrano la forza del brand e l'eccellenza del business model della Maison Sanlorenzo, che ancora una volta si traducono in risultati in crescita e sostanzialmente in linea con le nostre previsioni. Il nostro portafoglio ordini è consistente e di elevata qualità, per il 92% venduto a clienti finali. Le prossime consegne sono disponibili non prima dell'estate 2025 per gli Yacht e non prima dell'estate 2026 per i Superyacht. Questo combinato si traduce in un elevato grado di visibilità, sicuramente superiore alla media di settore, che consente al Gruppo un'invidiabile capacità di pianificazione.

Siamo sicuri che il futuro del settore si giocherà sulla capacità di innovare, soprattutto in ambito di sostenibilità. Pertanto, fornendo risposte concrete e con una visione di lungo termine alla necessità di guidare una transizione verso lo yachting a zero emissioni, continuiamo ad investire nella ricerca e sviluppo, fiduciosi della bontà della strada che abbiamo intrapreso. Prosegue inoltre il rafforzamento strategico della nostra filiera produttiva: lo dimostrano gli investimenti realizzati per acquisire la partecipazione in Sea Energy e l'acquisizione della maggioranza di Duerre, garantendoci l'approvvigionamento di lavorazioni chiave e il presidio sulle eccezionali competenze offerte del nostro territorio».

RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI

I Ricavi Netti Nuovo¹ del primo trimestre del 2023 ammontano a **183,7 milioni di Euro**, in crescita dell'**11,8%** rispetto ai 164,4 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

La Divisione Yacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a 117,4 milioni di Euro, in linea con gli obiettivi di budget annuale.

Eccellenti le performance della Divisione Superyacht, con Ricavi Netti Nuovo pari a 46,4 milioni di Euro, in crescita del 41,4% rispetto al primo trimestre del 2022, e di Bluegame, con Ricavi Netti Nuovo pari a 19,9 milioni di Euro, in crescita del 38,9% rispetto al primo trimestre del 2022.

La suddivisione per area geografica conferma, ancora una volta, la continua espansione del mercato europeo, in crescita del 50,3% rispetto al primo trimestre del 2022. L'area MEA, in crescita del 96,4%, compensa ampiamente il rallentamento delle Americhe e dell'APAC.

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2023	% totale	2022	% totale	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Divisione Yacht	117.417	63,9%	117.239	71,3%	178	+0,2%
Divisione Superyacht	46.425	25,3%	32.832	20,0%	13.593	+41,4%
Divisione Bluegame	19.884	10,8%	14.318	8,7%	5.566	+38,9%
Ricavi Netti Nuovo	183.726	100,0%	164.389	100,0%	19.337	+11,8%

¹ I Ricavi Netti Nuovo sono calcolati come la somma algebrica dei ricavi derivanti da contratti con i clienti relativi agli yacht nuovi (contabilizzati nel corso del tempo con il metodo “cost-to-cost”) e usati, al netto delle relative spese di commercializzazione legate alle provvigioni e ai costi di ritiro e gestione degli yacht usati in permuta.

RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2023	% totale	2022	% totale	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Europa	119.205	64,9%	79.310	48,3%	39.895	+50,3%
Americhe	30.484	16,6%	54.100	32,9%	(23.616)	-43,7%
APAC	20.111	10,9%	23.890	14,5%	(3.779)	-15,8%
MEA	13.926	7,6%	7.089	4,3%	6.837	+96,4%
Ricavi Netti Nuovo	183.726	100,0%	164.389	100,0%	19.337	+11,8%

RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'EBITDA² è pari a **31,2 milioni di Euro**, in crescita del **21,2%** rispetto a 25,7 milioni di Euro nel primo trimestre del 2022. Il **margin sui Ricavi Netti Nuovo** è pari al **17,0%**, in aumento di **130 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, a testimonianza della solidità del modello di business e della capacità del Gruppo di praticare politiche di prezzo oculate e sostenibili, nonché coerenti con il posizionamento del brand.

L'EBIT è pari a **24,2 milioni di Euro**, in crescita del **22,0%** rispetto a 19,8 milioni di Euro nel primo trimestre del 2022. Il **margin sui Ricavi Netti Nuovo** è pari al **13,2%**, in aumento di **110 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, a fronte di un incremento dell'18,6% degli ammortamenti che si attestano a 7,0 milioni di Euro, a seguito della messa a regime dei rilevanti investimenti finalizzati allo sviluppo dei nuovi prodotti e all'incremento della capacità produttiva.

Il **risultato ante imposte** è pari a **24,0 milioni di Euro**, in crescita del **22,0%** rispetto a 19,6 milioni di Euro nel primo trimestre del 2022.

Il **risultato netto di Gruppo** raggiunge **17,2 milioni di Euro**, in crescita del **23,0%** rispetto a 14,0 milioni di Euro nel primo trimestre del 2022. Il **margin sui Ricavi Netti Nuovo** è pari al **9,4%**, in aumento di **90 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

RISULTATI PATRIMONIALI E FINANZIARI CONSOLIDATI

Il **capitale circolante netto** al 31 marzo 2023 risulta **negativo per 28,6 milioni di Euro**, rispetto a un dato negativo per 37,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2022 e negativo per 12,5 milioni di Euro al 31 marzo 2022, una normalizzazione fisiologica ma allo stesso tempo una conferma dell'efficienza del modello di business in termini di intensità del capitale investito.

Le rimanenze sono pari a 69,8 milioni di Euro, in aumento di 16,4 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2022 e in diminuzione di 3,8 milioni di Euro rispetto al 31 marzo 2022. L'aumento rispetto ai valori di fine anno è in particolare dovuto alle materie prime e ai prodotti in corso di lavorazione riflettendo l'evoluzione crescente del portafoglio ordini. Le rimanenze di prodotti finiti sono pari a 17,6 milioni di Euro, in aumento di 9,4 milioni di Euro rispetto alla chiusura del 2022.

Gli **investimenti netti organici** effettuati nel primo trimestre del 2023 ammontano a **6,0 milioni di Euro**, sostanzialmente in linea rispetto a 6,3 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente, di cui il 40% dedicato allo sviluppo prodotto e ai progetti di sostenibilità relativi alle tecnologie basate sull'alimentazione di fuel cell con metanolo verde, ed il 47% focalizzati sull'espansione della capacità produttiva. L'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo risulta in ulteriore diminuzione, attestandosi al 3,3% nel trimestre, prevalentemente come conseguenza di una base di ricavi in costante espansione, a fronte di un ammontare di investimento medio necessario per sviluppare un nuovo modello sostanzialmente equivalente nel tempo.

La **posizione finanziaria netta** al 31 marzo 2023 è **positiva per 108,1 milioni di Euro**, rispetto a una cassa netta di 100,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2022 e di 54,5 milioni di Euro al 31 marzo 2022, un brillante risultato

² L'EBITDA è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo.

considerate le dinamiche di stagionalità del settore che tendono a penalizzare il primo trimestre, conseguito grazie alla generazione di cassa operativa sostenuta dalle politiche di prezzo, combinata con l'incremento dei volumi.

La liquidità al 31 marzo 2023 ammonta a 213,2 milioni di Euro, di cui 153,0 milioni di Euro relativi a disponibilità liquide e 60,2 milioni di Euro relativi ad altre attività finanziarie, in aumento di 11,4 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2022 e di 60,5 milioni di Euro al 31 marzo 2022. Pronta a cogliere nuove opportunità di investimento, la Società continua la strategia di gestione flessibile e diversificata della liquidità intrapresa dal primo semestre 2022, con investimenti finanziari complessivamente pari a 60,0 milioni di Euro al 31 marzo 2023.

L'indebitamento finanziario è pari a 105,0 milioni di Euro, di cui 58,8 milioni di Euro correnti e 46,2 milioni di Euro non correnti. Le passività finanziarie per leasing incluse ai sensi dell'IFRS 16 ammontano complessivamente a 8,7 milioni di Euro.

BACKLOG

Il **backlog³** al 31 marzo 2023 ammonta a **1.239,7 milioni di Euro**, rispetto a 1.178,0 milioni di Euro al 31 marzo 2022.

L'**order intake** dei primi tre mesi del 2023 è pari a **170,1 milioni di Euro**, segnando un ritorno ai valori stagionali fisiologici dopo il risultato del tutto eccezionale di 262,4 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

L'**importo del backlog lordo riferito all'esercizio in corso**, pari a **696,5 milioni di Euro**, comporta un'eccellente visibilità sui ricavi attesi nel 2023. Continua ad essere significativa la **visibilità sui ricavi relativi agli esercizi successivi**, con ordini per 543,3 milioni di Euro, favorita dal generale allungamento delle date di consegna – sold-out fino al 2026 per la Divisione Superyacht –, fenomeno che, a seguito della rilevante raccolta ordini degli ultimi due esercizi, è esteso anche ai modelli di misura ridotta – fino al 2025 per la Divisione Yacht.

(in migliaia di Euro)	Backlog		Variazione (order intake)
	1° gennaio ⁴	31 marzo	Q1
Backlog 2023	1.069.619	1.239.731	170.112
di cui esercizio in corso	617.394	696.478	79.084
di cui esercizi successivi	452.225	543.253	91.028
Backlog 2022	915.632	1.178.029	262.397
di cui esercizio in corso	544.060	628.110	84.050
di cui esercizi successivi	371.572	549.919	178.347

AGGIORNAMENTI SULLA STRATEGIA DI VERTICALIZZAZIONE NELLE FILIERE CHIAVE

ACQUISIZIONE DI UNA PARTECIPAZIONE DI MINORANZA IN SEA ENERGY S.R.L.

In data 23 marzo 2023, Sanlorenzo ha acquisito, per un controvalore di quasi 2,7 milioni di Euro, una partecipazione del 49% in Sea Energy S.r.l., società attiva nel settore della progettazione, produzione e installazione di impiantistica elettrica ed elettronica navale. L'operazione ha una rilevanza strategica per Sanlorenzo, che prosegue nel percorso di verticalizzazione dei propri fornitori strategici. Inoltre, la competenza e l'esperienza maturate da Sea Energy consentiranno di mettere a disposizione di Sanlorenzo un patrimonio di know-how di eccellenza e fortemente specialistico, orientato allo sviluppo dei progetti attenti alla sostenibilità di Sanlorenzo.

³ 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.

⁴ Apertura dell'esercizio di riferimento con il backlog netto al 31 dicembre dell'esercizio precedente.

ACQUISIZIONE DI UNA ULTERIORE PARTECIPAZIONE IN DUERRE S.R.L.

In data 3 maggio 2023, Sanlorenzo ha acquisito una ulteriore partecipazione del 33% in Duerre S.r.l., società attiva dagli anni Quaranta nella produzione artigianale di arredi di alta qualità in particolare per i superyacht e fornitore strategico di Sanlorenzo, per un corrispettivo di 2,0 milioni di Euro. Sanlorenzo ha pertanto raggiunto una quota di maggioranza pari al 66%, considerando l'acquisto di una prima quota del 33% del capitale sociale perfezionato in data 29 aprile 2022.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

La nautica di lusso, ancorché in un contesto di evoluzione non facilmente prevedibile a livello geopolitico e macroeconomico, continua a beneficiare della crescita registrata dagli Ultra High Net Worth Individual (UHNWI), definiti come individui con un patrimonio netto personale superiore a USD 50 milioni. Il tasso di penetrazione dello yachting tra gli UHNWI, storicamente inferiore al 5%, risulta addirittura in calo rispetto al 2019 e si stima che si attesti al 2,5% nel 2023, rappresentando un driver importante di crescita per la nautica di lusso. Secondo il Global Wealth Report 2022 di Credit Suisse, infatti, il tasso di crescita composto annuo degli UHNWI stimato tra il 2021 e il 2026 è pari al 7,8%.

L'ampliamento della base clienti potenziale si accompagna inoltre ad un ampliamento del ventaglio di motivazioni retrostanti alla propensione all'acquisto, dunque all'emergere di nuove tipologie di esigenze dei clienti, nonché da nuovi stili di vita ai quali lo yachting può andare incontro. Sarà dunque importante intercettare queste nuove tipologie di domanda ed aumentare nel tempo il tasso di penetrazione presso gli UHNWI. A titolo esemplificativo, le nuove tecnologie per la connettività satellitare anche in pieno oceano, come Starlink, consentono lo svolgimento a bordo dell'attività lavorativa andando dunque a creare un fenomeno di "Work-from-Yachting", assimilabile al più noto "Work-from-Home". Il tempo medio che l'armatore può trascorrere a bordo è dunque esteso, permettendo di fatto di aumentare l'attrattiva verso fasce di clientela più giovani. L'analisi della clientela evidenzia una riduzione dell'età media degli acquirenti di superyacht Sanlorenzo, da 56 anni (nel periodo 2016-2020) a 48 anni, trend che se confermato creerà la premessa per l'acquisizione di una nuova generazione di yachtsmen all'interno della base clienti altamente fidelizzata.

In termini di dinamiche di mercato, si nota un riallineamento alla stagionalità storicamente tipica del settore, che vede gennaio e febbraio come mesi relativamente più lenti in termini di volumi.

A livello geografico, si segnala un rallentamento dell'area Americhe rispetto al primo trimestre 2022, un trend che la Società continuerà a monitorare attentamente nei prossimi mesi, imputabile verosimilmente ad (i) una situazione macroeconomica più incerta rispetto al passato, e (ii) un livello di tassi di interesse elevato, al quale la clientela statunitense è tipicamente più sensibile.

In questo scenario, Sanlorenzo mantiene il suo vantaggio competitivo derivante dal peculiare modello di business: posizionamento high-end del brand, imbarcazioni esclusive, sempre all'avanguardia dell'innovazione sostenibile, realizzate rigorosamente su misura e distribuite attraverso un numero ristretto di brand representative, struttura flessibile dei costi, stretto legame con l'arte e il design ed una clientela altamente fidelizzata e sofisticata (il "Club Sanlorenzo" di circa 1.000 armatori).

Forte della leadership raggiunta, il Gruppo ha definito la roadmap per il decennio 2021-2030 arricchendo la propria strategia con tre ulteriori driver di sviluppo: sostenibilità e tecnologia, servizi e supply chain, temi imprescindibili per garantire nel lungo periodo la continuità delle dinamiche virtuose sinora vissute.

COSTANTE ESPANSIONE DEL PORTAFOGLIO PRODOTTI, CON L'INTRODUZIONE DI INNOVAZIONI E TECNOLOGIE SOSTENIBILI

Il robusto piano di espansione del portafoglio prodotti del Gruppo Sanlorenzo prevede, oltre al continuo ampliamento delle gamme esistenti, l'inserimento di due nuove linee (X-Space per la Divisione Superyacht e BGM – Bluegame Multi-Hull – per Bluegame), oltre alla linea SP (Smart Performance – open coupé) della Divisione Yacht introdotta nel secondo semestre 2022, con le quali Sanlorenzo entra in nuovi segmenti di mercato ad alto

potenziale con proposte inedite e prioritariamente ispirate a criteri di sostenibilità, che stanno ricevendo un'ottima accoglienza commerciale.

È infatti la sostenibilità al centro dello sviluppo dei nuovi modelli declinati in un ambizioso programma che vede, per la prima volta nel settore della nautica, l'applicazione di tecnologie focalizzate sull'impiego marino delle fuel cell a metanolo, che permetteranno la progressiva riduzione dell'impatto ambientale fino alla carbon neutrality, la vera risposta alla richiesta di sostenibilità nel settore dello yachting.

La pressione combinata derivante dalle richieste della clientela, sempre più attenta ai temi della sostenibilità e responsabile, e da un quadro regolamentare più restrittivo in termini di emissioni dell'industria marittima nel suo complesso, fa sì che una strategia seria e di lungo termine sulla sostenibilità della nautica di lusso non sia più un'opzione. Infatti, nonostante lo yachting rappresenti solo lo 0,2% circa delle emissioni del settore marittimo, la responsabilità in capo agli UHNWI è percepita come ben maggiore, trattandosi peraltro di un prodotto di lusso discrezionale.

Grazie all'accordo esclusivo sottoscritto nel 2021 con Siemens Energy, il segmento degli yacht al di sopra di 40 metri di lunghezza vedrà inizialmente l'integrazione delle fuel cell alimentate da idrogeno ottenuto dal metanolo attraverso un reformer per la generazione di corrente elettrica a bordo su un superyacht 50Steel la cui consegna è prevista nel 2024, abbattendo le emissioni legate all'utilizzo degli impianti di bordo relativi all'hotellerie, che è l'utilizzo primario in termini di tempo trascorso a bordo, in quanto la yacht trascorre la maggior parte del tempo all'ancora.

A soli due anni di distanza, nel 2026, è prevista lo sviluppo del primo superyacht Sanlorenzo di lunghezza compresa tra 50 e 60 metri in cui, alla generazione di energia elettrica a bordo tramite le fuel cell verrà aggiunta la propulsione tramite motori principali bi-fuel alimentabili anche a metanolo. Questo sistema di avanguardia permetterà dunque la propulsione in modalità elettrica con l'ausilio della fuel cell, completamente carbon-neutral, per brevi distanze, ma allo stesso tempo con la possibilità di utilizzare il motore a combustione interna alimentabile sia a gasolio che a metanolo verde per le tratte di lungo raggio, permettendo la traversata atlantica.

Il combustibile prescelto è il metanolo verde, prodotto combinando l'idrogeno verde che immagazzina l'energia proveniente da fonti rinnovabili con CO₂ catturata dall'atmosfera con sistemi cosiddetti di carbon capture; la quantità di CO₂ rilasciata nell'aria nel processo di combustione equivale pertanto a quella sottratta all'ambiente per la produzione del metanolo, consentendo un sistema circolare e completamente carbon-neutral.

Il metanolo verde è un forte candidato a diventare il carburante sostenibile prescelto nella industria del trasporto marittimo in generale, e nella nautica di lusso in particolare, rispetto all'idrogeno pressurizzato, all'idrogeno liquido o alla propulsione elettrica alimentata da batterie a ioni di litio, in quanto presenta alcuni indiscutibili vantaggi, tra i quali: (i) è liquido a temperatura ambiente, bio-degradabile, e sicuro da maneggiare e trasportare, (ii) la logistica si può appoggiare all'infrastruttura esistente legata al metanolo grigio, (iii) è considerato il miglior compromesso tra i carburanti verdi tra volume occupato e densità energetica, (iv) non è rischioso per l'ambiente come può essere invece l'ammoniaca verde.

Un segnale incoraggiante sulla correttezza del percorso intrapreso dal Gruppo Sanlorenzo viene anche dal mondo dello shipping, in quanto il colosso Maersk, che da solo cuba una quota di mercato del 15%, ha dichiarato in più riprese, fin dall'autunno 2021, ingenti investimenti sia nell'ambito della flotta sia nell'ambito della produzione di metanolo verde per alimentarla.

Il segmento degli yacht al di sotto di 24 metri di lunghezza vedrà Bluegame impegnata nella progettazione e realizzazione della prima "chase boat" con propulsione esclusivamente ad idrogeno e utilizzo di foil per raggiungere 50 nodi di velocità e zero emissioni, al fianco di American Magic, challenger nella trentasettesima edizione della prestigiosa America's Cup, nel 2024 con il New York Yacht Club.

A partire dall'esperienza in questo progetto estremamente complesso, oggi la massima espressione possibile della tecnologia sostenibile a bordo di un'imbarcazione, Bluegame sta sviluppando il modello multiscafo BGM65HH (hydrogen-hybrid), che combinerà il nuovo sistema pilota di propulsione IPS ibrida di Volvo Penta in fase di sviluppo con le fuel cell ad idrogeno.

ACQUISIZIONE DEL GRUPPO SIMPSON MARINE

La Società prosegue con il processo di due diligence per l'acquisizione del Gruppo Simpson Marine, che opera da 40 anni quale principale retailer e società di servizi nel territorio APAC, con l'obiettivo di avere una presenza diretta in un territorio di importanza strategica.

GUIDANCE 2023

Alla luce dei risultati al 31 marzo 2023 e in particolare della solidità del portafoglio ordini – per il 92% venduto a clienti finali – che copre circa l'85% dei Ricavi Netti Nuovo previsti per l'esercizio in corso⁵, mantenendo un costante monitoraggio dell'evoluzione del contesto generale, **la Società conferma le aspettative di una crescita a doppia cifra dei principali indicatori finanziari** e la seguente guidance per il 2023⁶.

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	Consuntivo 2021	Consuntivo 2022	Guidance 2023	Variazione 2023 vs. 2022 ⁷
Ricavi Netti Nuovo	585,9	740,7	810 – 830	+11%
EBITDA ⁸	95,5	130,2	150 – 155	+17%
EBITDA margin ⁸	16,3%	17,6%	18,5% – 18,7%	+100 bps
Risultato netto di Gruppo	51,0	74,2	84 – 86	+15%
Investimenti	49,2	50,0	48 – 50	-2%
Posizione finanziaria netta	39,0	100,3	118 – 128	+23m

* * *

In data odierna alle ore 17:00 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati consolidati del primo trimestre del 2023. Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

<https://us02web.zoom.us/j/88900237787?pwd=NWpEV2I5c0xnUGRxZ2hYTnNOYkNLZz09>

La documentazione di supporto sarà pubblicata nella sezione "Investors/Eventi e presentazioni" del sito internet della Società (www.sanlorenzoyacht.com) prima della conference call.

⁵ Calcolato sulla media dell'intervallo di guidance.

⁶ A parità di perimetro ed escluse potenziali operazioni di natura straordinaria.

⁷ Calcolata sulla media dell'intervallo di guidance.

⁸ I dati del 2021 e 2022 si riferiscono all'EBITDA rettificato che differisce dall'EBITDA reported per meno dello 0,5%.

* * *

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari Attilio Bruzzese dichiara ai sensi e per gli effetti dell'art. 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.

Gli schemi di conto economico e di stato patrimoniale e il rendiconto finanziario riclassificati contenuti nel presente documento non sono oggetto di verifica da parte della società di revisione.

* * *

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 780 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 (EBITDA 129,6 milioni di Euro) e il risultato netto di Gruppo 74,2 milioni di Euro.

www.sanlorenzoyacht.com

Investor Relations

Attilio Bruzzese

Ivan Cutrufello

Mob. +39 335 6560754

investor.relations@sanlorenzoyacht.com

Investor Relations & Media | Advisory

Mara Di Giorgio

Mob. +39 335 7737417 mara@twin.services

Luca Macario

Mob. +39 335 7478179 luca@twin.services

GRUPPO SANLORENZO

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2023

(in migliaia di Euro)	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2023	% Ricavi Netti Nuovo	2022	% Ricavi Netti Nuovo	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Ricavi Netti Nuovo	183.726	100,0%	164.389	100,0%	19.337	+11,8%
Ricavi per manutenzioni e altri servizi	2.489	1,4%	1.189	0,7%	1.300	+109,3%
Altri proventi	2.549	1,4%	1.536	0,9%	1.013	+66,0%
Costi operativi	(157.508)	(85,7)%	(141.220)	(85,9)%	(16.288)	+11,5%
EBITDA Rettificato	31.256	17,0%	25.894	15,8%	5.362	+20,7%
Costi non ricorrenti	(97)	-	(189)	(0,1)%	92	-48,7%
EBITDA	31.159	17,0%	25.705	15,7%	5.454	+21,2%
Ammortamenti e svalutazioni	(6.984)	(3,8)%	(5.889)	(3,6)%	(1.095)	+18,6%
EBIT	24.175	13,2%	19.816	12,1%	4.359	+22,0%
Oneri finanziari netti	76	-	(205)	(0,1)%	281	-137,1%
Rettifiche di valore di attività finanziarie	(294)	(0,2)%	28	-	(322)	-1.150,0%
Risultato prima delle imposte	23.957	13,0%	19.639	12,0%	4.318	+22,0%
Imposte sul reddito	(6.741)	(3,6)%	(5.413)	(3,3)%	(1.328)	+24,5%
Risultato netto	17.216	9,4%	14.226	8,7%	2.990	+21,0%
Risultato di terzi ⁹	(8)	-	(241)	(0,2)%	233	-96,7%
Risultato netto di Gruppo	17.208	9,4%	13.985	8,5%	3.223	+23,0%

⁹ (Utile)/perdita.

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2023

(in migliaia di Euro)	31 marzo	31 dicembre	31 marzo	Variazione	
	2023	2022	2022	31 marzo 2023 vs. 31 dicembre 2022	31 marzo 2023 vs. 31 marzo 2022
IMPIEGHI					
Avviamento	10.756	10.756	8.667	-	2.089
Altre attività immateriali	51.665	51.374	45.513	291	6.152
Immobili, impianti e macchinari	157.453	158.710	135.181	(1.257)	22.272
Partecipazioni e altre attività non correnti	13.818	11.426	10.915	2.392	2.903
Attività nette per imposte differite	6.224	5.495	5.597	729	627
Fondi non correnti relativi al personale	(1.385)	(1.109)	(1.313)	(276)	(72)
Fondi per rischi e oneri non correnti	(9.697)	(9.944)	(1.484)	247	(8.213)
Capitale immobilizzato netto	228.834	226.708	203.076	2.126	25.758
Rimanenze	69.834	53.444	73.609	16.390	(3.775)
Crediti commerciali	20.406	21.784	4.988	(1.378)	15.418
Attività derivanti da contratto	180.108	168.635	121.876	11.473	58.232
Debiti commerciali	(175.189)	(155.979)	(98.689)	(19.210)	(76.500)
Passività derivanti da contratto	(132.718)	(132.369)	(129.293)	(349)	(3.425)
Altre attività correnti	65.428	60.388	51.008	5.040	14.420
Fondi per rischi e oneri correnti	(7.195)	(8.039)	(12.230)	844	5.035
Altre passività correnti	(49.228)	(44.828)	(23.808)	(4.400)	(25.420)
Capitale circolante netto	(28.554)	(36.964)	(12.539)	8.410	(16.015)
Capitale investito netto	200.280	189.744	190.537	10.536	9.743
FONTI					
Patrimonio netto	308.393	290.081	245.057	18.312	63.336
(Posizione finanziaria netta)	(108.113)	(100.337)	(54.520)	(7.776)	(53.593)
Totale fonti	200.280	189.744	190.537	10.536	9.743

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 31 MARZO 2023

(in migliaia di Euro)	31 marzo	31 dicembre	31 marzo	Variazione	
	2023	2022	2022	31 marzo 2023 vs. 31 dicembre 2022	31 marzo 2023 vs. 31 marzo 2022
A Disponibilità liquide	152.945	146.317	151.037	6.628	1.908
B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C Altre attività finanziarie correnti	60.228	55.459	1.643	4.769	58.585
D Liquidità (A + B + C)	213.173	201.776	152.680	11.397	60.493
E Debito finanziario corrente	(36.609)	(28.307)	(3.012)	(8.302)	(33.597)
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(22.223)	(23.873)	(29.076)	1.650	6.853
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(58.832)	(52.180)	(32.088)	(6.652)	(26.744)
H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)	154.341	149.596	120.592	4.745	33.749
I Debito finanziario non corrente	(46.228)	(49.259)	(66.072)	3.031	19.844
J Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(46.228)	(49.259)	(66.072)	3.031	19.844
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	108.113	100.337	54.520	7.776	53.593

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2023

(in migliaia di Euro)	31 marzo 2023	31 marzo 2022
EBITDA	31.159	25.705
Imposte pagate	-	(7.653)
Variazione delle rimanenze	(16.390)	(5.340)
Variazione delle attività e passività derivanti da contratto nette	(11.124)	21.663
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	(1.569)	12.204
Variazione dei debiti commerciali	19.210	(21.436)
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	(6.009)	5.522
Flusso di cassa operativo	15.277	30.665
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(6.021)	(6.342)
Acquisizioni di business e altre variazioni	1.926	(3.682)
Free cash flow	11.182	20.641
Interessi e oneri finanziari	(352)	(216)
Altri flussi finanziari e variazioni di patrimonio netto	(3.054)	(4.911)
Variazione della posizione finanziaria netta	7.776	15.514
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	100.337	39.006
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	108.113	54.520