

SANLORENZO

SANLORENZO S.P.A.:
IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA APPROVATO
LE INFORMAZIONI FINANZIARIE PERIODICHE AL 31 MARZO 2024

Ricavi Netti Nuovo a 194,8 milioni di Euro (+6,0% YoY),
EBITDA a 34,1 milioni di Euro (+9,5% YoY), EBIT a 25,7 milioni di Euro (+6,5% YoY).

Backlog di qualità e pari a 1,2 miliardi di Euro, per l'88% venduto a clienti finali,
con consegne previste fino al 2028.

Confermata la Guidance 2024, in linea con la strategia di crescita dei principali indicatori finanziari
ad un tasso sostenibile nel tempo.

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht ("Ricavi Netti Nuovo") a 194,8 milioni di Euro, +6,0% rispetto a 183,7 milioni di Euro nel Q1 2023, crescita guidata dall'ottima performance della Divisione Superyacht e dagli eccellenti risultati conseguiti nelle aree APAC e MEA
- EBITDA a 34,1 milioni di Euro, +9,5% rispetto a 31,2 milioni di Euro nel Q1 2023, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 50 basis point a 17,5%
- EBIT a 25,7 milioni di Euro, +6,5% rispetto a 24,2 milioni di Euro nel Q1 2023, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo pari al 13,2% in linea con il 2023, considerati gli investimenti organici significativi nel 2023 ai quali si è aggiunto il forte contributo M&A
- Risultato netto di Gruppo pari a 19,7 milioni di Euro, +14,3% rispetto a 17,2 milioni di Euro nel Q1 2023, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 70 basis point a 10,1%, anche grazie ad una gestione sempre più ottimizzata della tesoreria
- Investimenti netti organici per 6,8 milioni di Euro, sostanzialmente in linea con il Q1 2023, di cui circa il 90% relativo all'espansione della capacità industriale e allo sviluppo di nuovi modelli e nuove gamme di prodotto. Effetto di cambio perimetro sugli investimenti per ulteriori 12,6 milioni di Euro, riconducibili all'acquisizione e relativo consolidamento del Gruppo Simpson Marine
- Posizione finanziaria netta di cassa pari a 73,7 milioni di Euro al 31 marzo 2024, rispetto ai 108,1 milioni di Euro al 31 marzo 2023, evidenzia un temporaneo assorbimento di cassa nel Q1 in considerazione (i) del perfezionamento dell'acquisizione del Gruppo Simpson Marine, senza il cui impatto la posizione finanziaria netta al 31 marzo 2024 si attesterebbe a 96,0 milioni di Euro, e (ii) del ritorno alla normale stagionalità del capitale circolante. Anche post M&A, si mantiene un'elevata solidità patrimoniale e cassa in eccesso, che permettono di valutare ed eventualmente perseguire tutte le opzioni strategiche che si dovessero presentare sul mercato
- Backlog lordo pari a circa 1.209,8 milioni di Euro al 31 marzo 2024, per l'88% venduto a clienti finali, di cui 648,6 milioni di Euro riferiti al 2024 e 561,3 milioni di Euro per gli esercizi successivi, con una distribuzione tra anno in corso ed anni successivi sostanzialmente in linea con la media storica, continuando ad assicurare un elevato livello di visibilità in termini di copertura dei target di crescita degli anni a venire
- Order intake nel Q1 2024 pari a 168,2 milioni di Euro, in linea con il Q1 2023 (170 milioni di Euro), confermando un ritorno alla tipica stagionalità del settore
- Confermata la Guidance 2024, che prevede una crescita sostenibile nel tempo dei principali indicatori finanziari, con Ricavi Netti Nuovo previsti coperti per il 72% dalla quota 2024 dell'attuale portafoglio ordini

La Spezia, 13 maggio 2024 – 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 2024.

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

«Sanlorenzo avvia il 2024 con una performance nel primo trimestre in linea con le previsioni e con la nostra strategia di crescita sostenibile e profittevole nel lungo termine.

Il portafoglio ordini al 31 marzo si mantiene nell'intorno di 1,2 miliardi di Euro, con un livello di copertura della Guidance 2024 superiore al 70% dopo solo un trimestre, e circa 560 milioni di Euro di portafoglio ordini netto relativo agli esercizi successivi; l'88% è già venduto a clienti finali, dunque manteniamo le dinamiche di sell-in-sell-out sempre sotto controllo, a conferma del business model Sanlorenzo unico nel panorama nautico internazionale.

Con l'acquisizione del Gruppo Simpson Marine perfezionata il 5 marzo scorso, abbiamo iniziato a lavorare speditamente sull'integrazione soprattutto a livello commerciale, in termini di ottimizzazione di portafoglio prodotto ma anche di sviluppo globale di servizi come il charter, in sinergia con gli hub internazionali del Gruppo Sanlorenzo.

Investiamo continuamente in innovazione di prodotto, dal concept design alle tecnologie green più all'avanguardia. A conferma dell'ambizioso programma “Road to 2030”, abbiamo varato a marzo il BGH-HSV – tender di Coppa America a doppia tecnologia foil-fuel cell – ora in fase di test in mare, in preparazione alla consegna al sindacato American Magic del New York Yacht Club. In contemporanea, il Superyacht 50 metri a Fuel Cell è pronto al varo programmato per il prossimo 18 maggio nei cantieri della Spezia. È il primo al mondo con l'averistico impianto Siemens reformer-fuel cell al metanolo green per la produzione di 100kw per hotellerie e ridotta autonomia in versione hybrid, con unico prodotto di scarto il vapore acqueo residuo, 100% sostenibile, che torna in mare.

Investiamo in parallelo per rafforzare la distribuzione diretta e le infrastrutture produttive, rinvigorendo ogni giorno i vantaggi competitivi che sono alla base del nostro posizionamento di leadership.

Il Gruppo mantiene, post acquisizioni, una solidità patrimoniale e disponibilità liquide invidiabili, che ci permetteranno di valutare e cogliere prontamente ogni ulteriore opportunità, anche in termini di crescita per linee esterne».

RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI

I **Ricavi Netti Nuovo**¹ del primo trimestre del 2024 ammontano a **194,8 milioni di Euro, in crescita del 6,0%** rispetto ai 183,7 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

La Divisione Yacht ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a 114,8 milioni di Euro, sostanzialmente in linea con il primo trimestre dell'anno precedente e con gli obiettivi di budget annuale.

Eccellente la performance della Divisione Superyacht, con Ricavi Netti Nuovo pari a 58,9 milioni di Euro, in crescita del 27,0% rispetto al primo trimestre del 2023, trainati dalla linea Alloy e dal X-Space, lanciato nel 2023.

Ottimi risultati anche per Bluegame, con Ricavi Netti Nuovo pari a 21,0 milioni di Euro, in crescita del 5,8% rispetto al primo trimestre del 2023, grazie al modello BG54, best seller della gamma.

La suddivisione per area geografica conferma la continua espansione dei mercati del Medio ed Estremo Oriente, aree particolarmente interessanti in termini di potenzialità di crescita.

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 DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2024	% totale	2023	% totale	2024 vs. 2023	2024 vs. 2023%
Divisione Yacht	114.794	58,9%	117.417	63,9%	(2.623)	-2,2%
Divisione Superyacht	58.937	30,3%	46.425	25,3%	12.512	+27,0%
Divisione Bluegame	21.045	10,8%	19.884	10,8%	1.161	+5,8%
Ricavi Netti Nuovo	194.776	100,0%	183.726	100,0%	11.050	+6,0%

RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2024	% totale	2023	% totale	2024 vs. 2023	2024 vs. 2023%
Europa	119.846	61,5%	119.205	64,9%	641	+0,5%
Americhe	31.333	16,1%	30.484	16,6%	849	+2,8%
APAC	26.184	13,5%	20.111	10,9%	6.073	+30,2%
MEA	17.413	8,9%	13.926	7,6%	3.487	+25,0%
Ricavi Netti Nuovo	194.776	100,0%	183.726	100,0%	11.050	+6,0%

RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'EBITDA² è pari a **34,1 milioni di Euro**, in crescita del **9,5%** rispetto a 31,2 milioni di Euro nel primo trimestre del 2023. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **17,5%**, in aumento di **50 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, a testimonianza della solidità del modello di business e della capacità del Gruppo continuare a vendere ed eseguire progetti di successo.

L'EBIT è pari a **25,7 milioni di Euro**, in crescita del **6,5%** rispetto a 24,2 milioni di Euro nel primo trimestre del 2023. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **13,2%**, in linea con lo stesso periodo del 2023, a fronte di un incremento del 20,2% degli ammortamenti che si attestano a 8,4 milioni di Euro, per effetto della messa a regime dei rilevanti investimenti finalizzati allo sviluppo dei nuovi prodotti e all'incremento della capacità produttiva, nonché all'effetto aggiuntivo derivante dalle recenti acquisizioni.

Il **risultato ante imposte** è pari a **27,3 milioni di Euro**, in crescita del **14,0%** rispetto a 24,0 milioni di Euro nel primo trimestre del 2023.

Il **risultato netto di Gruppo** raggiunge **19,7 milioni di Euro**, in crescita del **14,3%** rispetto a 17,2 milioni di Euro nel primo trimestre del 2023. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **10,1%**, in aumento di **70 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, anche grazie ad una gestione sempre più ottimizzata della tesoreria.

RISULTATI PATRIMONIALI E FINANZIARI CONSOLIDATI

Il **capitale circolante netto** al 31 marzo 2024 risulta **positivo per 38,3 milioni di Euro**, rispetto a un dato negativo per 34,9 milioni di Euro al 31 dicembre 2023 e negativo per 28,6 milioni di Euro al 31 marzo 2023. Tale risultato evidenzia un ritorno alla normale stagionalità del business, con particolare riferimento a: (i) intensa attività di fitting sulle barche prossime alla stagione di consegne nel Mediterraneo, nonché (ii) una raccolta ordini normalizzata secondo i livelli tipici del primo trimestre dell'anno e conseguenti minori anticipi da clienti a compensazione rispetto al post-Covid.

Le rimanenze sono pari a 105,9 milioni di Euro, in aumento di 20,4 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2023 e di 36,0 milioni di Euro rispetto al 31 marzo 2023. 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 riferiti a imbarcazioni usate sono pari a 29,4 milioni di Euro, in aumento di 7,3 milioni

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

di Euro rispetto alla chiusura del 2023. Si precisa inoltre che le rimanenze di prodotti finiti comprendono 5,0 milioni di Euro di prodotti acquisiti a marzo 2024 nell'ambito dell'operazione Simpson Marine.

Gli **investimenti netti organici** effettuati nel primo trimestre del 2024 ammontano a **6,8 milioni di Euro**, sostanzialmente in linea rispetto a 6,0 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente, di cui circa il 90% relativo all'espansione della capacità industriale e allo sviluppo di nuovi modelli e gamme di prodotto. L'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo si attesta al 3,5% 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. Per effetto dell'ingresso nel perimetro di consolidamento del Gruppo Simpson Marine, gli **investimenti totali** ammontano a **19,4 milioni di Euro**.

La **posizione finanziaria netta** al 31 marzo 2024 è **positiva per 73,7 milioni di Euro**, rispetto a una cassa netta di 140,5 milioni di Euro al 31 dicembre 2023 e di 108,1 milioni di Euro al 31 marzo 2023. L'evoluzione della posizione finanziaria netta nel primo trimestre 2024 evidenzia un temporaneo assorbimento di cassa in considerazione dei seguenti principali effetti: (i) perfezionamento dell'acquisizione del Gruppo Simpson Marine, che ha comportato un impatto sulla posizione finanziaria netta pari a 22,3 milioni di Euro, senza il quale al 31 marzo 2024 si sarebbe attestata a 96,0 milioni di Euro, nonché (ii) normalizzazione del capitale circolante netto a seguito dell'intensa attività di fitting sulle barche prossime alla stagione di consegne nel Mediterraneo e di una raccolta ordini che ritorna ai livelli tipici del primo trimestre dell'anno rispetto al post-Covid.

BACKLOG

Il **backlog³** al 31 marzo 2024 ammonta a **1.209,8 milioni di Euro**, rispetto a 1.239,7 milioni di Euro al 31 marzo 2023.

L'**order intake** del primo trimestre 2024 è pari a **168,2 milioni di Euro** (170 milioni di Euro nel primo trimestre del 2023), segnando un ritorno alla normale stagionalità del business.

L'**importo del backlog lordo riferito all'esercizio in corso**, pari a **648,6 milioni di Euro**, comporta un'eccellente visibilità sui ricavi attesi nel 2024, con un grado di copertura già al 31 marzo pari al 72% rispetto al punto medio della Guidance comunicata. **Si conferma significativa la visibilità sui ricavi relativi agli esercizi successivi**, con ordini per 561,3 milioni di Euro, con consegne pianificate fino al 2026 per la Divisione Yacht e 2028 per la Divisione Superyacht. Per Bluegame le consegne arrivano fino al 2025, un livello altrettanto virtuoso se contestualizzato nel segmento di mercato inferiore ai 24 metri di lunghezza.

(in migliaia di Euro)	Backlog		Variazione (order intake)
	1° gennaio ⁴	31 marzo	Q1
Backlog 2024	1.041.695	1.209.849	168.154
di cui esercizio in corso	587.112	648.586	61.474
di cui esercizi successivi	454.583	561.263	106.680
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

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.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Il Gruppo Sanlorenzo avvia il 2024 con un primo trimestre caratterizzato da un tasso di crescita dei ricavi in linea con la strategia di crescita ad un tasso sostenibile nel tempo, coerentemente con la Guidance comunicata al mercato per l'anno in corso.

A livello geografico, le aree APAC e MEA guidano la crescita, con incrementi robusti rispettivamente di circa +30% e +25%, confermandosi come i mercati a maggior potenziale visto il loro minor grado di maturità. L'Europa e le Americhe, d'altro canto, hanno registrato un livello di ricavi sostanzialmente in linea con il primo trimestre dell'anno precedente, un dato ad ogni modo positivo considerando che in Europa una fase di consolidamento dei livelli record raggiunti nel 2023 è fisiologica, mentre le Americhe (+2,8%) invertono il trend negativo che ha caratterizzato tutto l'anno precedente. Il Management continua a monitorare attentamente le dinamiche del mercato americano, che rimane uno dei principali mercati mondiali della nautica, per valutare prontamente qualora l'inversione di trend del primo trimestre sia da considerare come strutturale o meno.

A livello di area di business, spicca la performance della Divisione Superyacht (Ricavi Netti Nuovo a +27% rispetto al primo trimestre dell'anno precedente), a dimostrazione della maggiore resilienza della domanda nel segmento di mercato il prezzo medio più elevato.

Il Backlog Netto, superiore al miliardo di Euro, si attesta sostanzialmente in linea con il livello a fine 2023, sui massimi storici, evidenziandone ancora una volta la grande qualità (88% venduto a clienti finali). Si mantiene dunque un elevato livello di visibilità sull'andamento dei ricavi e della marginalità dei prossimi trimestri, con ampi benefici in termini di pianificazione futura anche in un contesto di incertezza macroeconomica e geopolitica. Il Book-to-Bill, ossia il rapporto tra il Backlog Netto ed i Ricavi Netti Nuovo degli ultimi 12 mesi, rimane nell'intorno di 1,2x, con un livello di copertura della Guidance 2024 (e metà del range) al 72%, ed oltre 560 milioni di Euro di Backlog Netto riferiti agli anni successivi.

In termini di distribuzione, il perfezionamento dell'acquisizione di Simpson Marine a inizio marzo 2024 rafforza ulteriormente il rapporto e la capacità di intercettare in maniera capillare le esigenze del cliente finale, attuale e potenziale, offrendo al contempo un servizio a 360° in logica one-stop-shop. Oggi Sanlorenzo vanta di una distribuzione diretta plug-and-play in diversi Paesi chiave dell'area APAC, vale a dire Hong Kong, Singapore, Cina continentale (Shenzhen e Sanya), Thailandia, Indonesia, Malesia e Taiwan. Questa rete capillare ha un valore fortemente strategico per la crescita a lungo termine di Sanlorenzo nella regione APAC, che si prevede possa registrare la più alta crescita di UHNWI a livello mondiale nei prossimi anni, oltre ad un più elevato tasso di penetrazione dello yachting tra la popolazione ultra-ricca, data la base di partenza significativamente più bassa rispetto ai mercati storici, come il Mediterraneo e le Americhe.

Le iniziative pubbliche e private in corso nella regione, come i progetti di sviluppo di porti turistici per la nautica da diporto in Indonesia, Vietnam e Filippine, nonché lungo la costa meridionale cinese con l'ascesa di Hainan come nuovo hub globale del lusso, consolidano l'ottimismo sull'enorme potenziale di espansione del mercato a lungo termine.

Il contributo di Simpson Marine ai risultati del primo trimestre 2024 è limitato al solo mese di marzo; si ritiene che un contributo significativo, in particolare in termini di marginalità a livello di consolidato, verrà apportato a partire dal 2025, primo anno intero di consolidamento e a processo di integrazione ultimato.

Più in generale, Sanlorenzo continua a beneficiare di un andamento robusto nei propri mercati tradizionali e del vantaggio competitivo derivante dal suo peculiare modello di business: posizionamento high-end del brand, imbarcazioni esclusive inserite prettamente nella fascia alta del segmento di mercato tra i 24 e i 75 metri di lunghezza, realizzate rigorosamente su misura e distribuite direttamente o attraverso un numero ristretto di brand representative, sempre all'avanguardia in termini di innovazione sostenibile.

Tutti temi imprescindibili per garantire nel lungo periodo la continuità delle dinamiche virtuose sinora vissute.

UN PERCORSO RESPONSABILE

SOLUZIONI GREEN TECH PER UN CAMBIO DI PARADIGMA DELLO YACHTING

Secondo il nuovo “SYBAss Economic Report 2023”, fino al 75% dei potenziali acquirenti è interessato a rendere il proprio yacht più rispettoso dell’ambiente. 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, ha spinto Sanlorenzo a credere fermamente che l’attuazione di una strategia seria e di lungo termine sulla sostenibilità della nautica di lusso non sia più un’opzione.

Grazie all’accordo di esclusiva sottoscritto già nel 2021 con Siemens Energy, il segmento degli yacht al di sopra di 40 metri di lunghezza vedrà l’integrazione delle Fuel Cell alimentate da idrogeno riformato direttamente a bordo dal metanolo verde, per la generazione di corrente elettrica che va ad alimentare i servizi di *hotellerie*. La prima installazione è prevista a bordo di un Superyacht 50Steel la cui consegna è programmata già per l’Estate 2024, ed il cui sistema di Fuel Cell è stato certificato dal Lloyd’s Register a fine settembre 2023.

Nel segmento degli yacht al di sotto di 24 metri di lunghezza, Bluegame è attualmente impegnata nella realizzazione della prima “chase boat”, un’imbarcazione di 10 metri con propulsione esclusivamente ad idrogeno e utilizzo di foil per raggiungere una velocità di 50 nodi ed una autonomia di 180 miglia a zero emissioni, al fianco di American Magic, challenger nella trentasettesima edizione della prestigiosa America’s Cup, nel 2024, in co-sponsorship con il New York Yacht Club, nonché del team francese Orient Express Racing Team, col quale è stato firmato l’accordo annunciato alla vigilia del Cannes Yachting Festival di settembre 2023.

CRESCITA SOSTENIBILE E PROFITTEVOLE

Dopo tre anni di crescita *above-trend* post-pandemia, registrando tassi di crescita ampiamente *double-digit*, Sanlorenzo consolida il proprio giro di affari, tornando ad un tasso di crescita organico *low-double-digit* nel 2023, e tarandosi per il 2024 e per gli anni successivi su una crescita organica *high single-digit* come livello sostenibile nel tempo.

Focalizzata sull’incremento costante dei margini, la Società può contare su un modello di business unico più affine al lusso che alla nautica, e ad una politica di investimenti oculata che si traduce in ultima istanza in un elevato ritorno sul capitale investito ed in una consistente capacità di generazione di cassa.

Possibili direttrici di sviluppo ulteriori al core business della vendita di barche nuove sono:

- i) integrazione verticale: a monte, per sostenere le parti più critiche della filiera nel percorso di crescita a pari passo con il Gruppo Sanlorenzo, entrando nel capitale dei fornitori (es. Duerre, Sea Energy, Carpensalda, Arbatax); a valle, per avere presa diretta sul cliente finale ed internalizzare il margine retail in aree geografiche altamente strategiche nel lungo periodo (i.e. Simpson Marine nell’area APAC);
- ii) sviluppo dei servizi, un potenziale enorme ad oggi sfruttato solo in minima parte; in particolare, già nel breve termine si prevede uno sviluppo significativo del charter, volano per diffondere ulteriormente la Sanlorenzo customer experience che sfrutta una rete di distribuzione diretta da Oriente ad Occidente, già in essere, collegando i mercati APAC nei quali Simpson Marine vanta una presenza storica capillare, con gli uffici diretti nel Mediterraneo a Monaco, Cannes e Baleari, nonché con gli uffici diretti in America a Fort Lauderdale e negli Hamptons;
- iii) acquisizione di brand di nicchia di altissima fascia, su segmenti di mercato non sovrapposti a quelli dove Sanlorenzo è già presente e nei quali non si ritiene strategicamente opportuno utilizzare il marchio Sanlorenzo, così come fatto nel segmento a motore inferiore ai 24 metri di lunghezza, per il quale si è utilizzato il marchio Bluegame, e come potrà essere a titolo esemplificativo nel mercato della vela. Il Gruppo valuta le opportunità in linea con la filosofia Sanlorenzo, nonché con chiare sinergie in termini di tecnologie e distribuzione geografica.

GUIDANCE 2024

Alla luce dei risultati al 31 marzo 2024 e tenuto conto della successiva evoluzione della raccolta ordini, **la Società conferma la Guidance per l'anno 2024⁵**, resa nota in occasione dell'approvazione della Relazione Finanziaria Annuale 2023 in data 15 marzo 2024, in linea con la strategia di crescita dei principali indicatori finanziari ad un tasso sostenibile nel tempo.

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	Consuntivo 2022	Consuntivo 2023	Guidance 2024	Variazione 2024 vs. 2023 ⁶
Ricavi Netti Nuovo	740,7	840,2	880-910	+7%
EBITDA ⁷	130,2	157,5	168-176	+9%
EBITDA margin ⁷	17,6%	18,7%	19,1%-19,3%	+50 bps
EBIT	102,7	125,9	135-141	+10%
EBIT margin	13,9%	15,0%	15,3%-15,5%	+40 bps
Risultato netto di Gruppo	74,2	92,8	99-101	+8%
Investimenti	50,0	44,5	48-50	-
<i>Incidenza % sui Ricavi Netti Nuovo</i>	6,8%	5,3%	5,5%	+20 bps
Posizione finanziaria netta	100,3	140,5	160-170	+25m

* * *

In data odierna alle ore 15:00 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati consolidati del primo trimestre del 2024.

Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

<https://us02web.zoom.us/j/85637699207?pwd=MUFNUDNUT3BmcUVsUFhDOVNkbUI5dz09>

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

⁶ Calcolata sulla media dell'intervallo di Guidance.

⁷ I dati del 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'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.

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 40 metri); la Divisione Superyacht (superyacht in alluminio e acciaio tra 44 e 73 metri); la Divisione Bluegame (sport utility yacht in composito tra 13 e 23 metri). Sanlorenzo offre inoltre una gamma esclusiva di servizi dedicati ai suoi clienti, quali un programma charter monobrand (Sanlorenzo Charter Fleet), servizi di manutenzione, restyling e refitting (Sanlorenzo Timeless) e attività di formazione per i membri degli equipaggi (Sanlorenzo Academy).

Il Gruppo impiega oltre 1.000 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 2023, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 840,2 milioni di Euro, l'EBITDA 157,5 milioni di Euro, l'EBIT 125,9 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 92,8 milioni di Euro.

www.sanlorenzoyacht.com

Investor Relations

Attilio Bruzzese
Ivan Cutrufello
Mob. +393356560754
investor.relations@sanlorenzoyacht.com

MSL – Ufficio Stampa Sanlorenzo

Claudia Bolognese, Mob. +393482509892
Federico Unnia, Mob. +393357032646
Marco Capetti, Ph. +390277336020
sanlorenzo@mslgroup.com

GRUPPO SANLORENZO

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2024

	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2024	% Ricavi Netti Nuovo	2023	% Ricavi Netti Nuovo	2024 vs. 2023	2024 vs. 2023%
Ricavi Netti Nuovo	194.776	100,0%	183.726	100,0%	11.050	+6,0%
Ricavi per manutenzioni e altri servizi	5.485	2,8%	2.489	1,4%	2.996	n.s.
Altri proventi	2.936	1,5%	2.549	1,4%	387	+15,2%
Costi operativi	(169.068)	(86,8)%	(157.508)	(85,7)%	(11.560)	+7,3%
EBITDA Rettificato	34.129	17,5%	31.256	17,0%	2.873	+9,2%
Costi non ricorrenti	-	-	(97)	-	97	n.s.
EBITDA	34.129	17,5%	31.159	17,0%	2.970	+9,5%
Ammortamenti e svalutazioni	(8.392)	(4,3)%	(6.984)	(3,8)%	(1.408)	+20,2%
EBIT	25.737	13,2%	24.175	13,2%	1.562	+6,5%
Proventi/(Oneri) finanziari netti	1.424	0,7%	76	-	1.348	n.s.
Rettifiche di valore di attività finanziarie	101	0,1%	(294)	(0,2)%	395	n.s.
Risultato prima delle imposte	27.262	14,0%	23.957	13,0%	3.305	+13,8%
Imposte sul reddito	(7.752)	(4,0)%	(6.741)	(3,6)%	(1.011)	+15,0%
Risultato netto	19.510	10,0%	17.216	9,4%	2.294	+13,3%
Risultato di terzi ⁸	167	0,1%	(8)	-	175	n.s.
Risultato netto di Gruppo	19.677	10,1%	17.208	9,4%	2.469	+14,3%

⁸ (Utile)/perdita.

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2024

(in migliaia di Euro)	31 marzo	31 dicembre	31 marzo	Variazione	
	2024	2023	2023	31 marzo 2024 vs. 31 dicembre 2023	31 marzo 2024 vs. 31 marzo 2023
IMPIEGHI					
Avviamento	22.774	17.486	10.756	5.288	12.018
Altre attività immateriali	61.171	55.162	51.665	6.009	9.506
Immobili, impianti e macchinari	179.480	179.820	157.453	(340)	22.027
Partecipazioni e altre attività non correnti	4.677	6.564	13.818	(1.887)	(9.141)
Attività nette per imposte differite	12.128	12.255	6.224	(127)	5.904
Fondi non correnti relativi al personale	(2.752)	(2.491)	(1.385)	(261)	(1.367)
Fondi per rischi e oneri non correnti	(10.331)	(14.404)	(9.697)	4.073	(634)
Capitale immobilizzato netto	267.147	254.392	228.834	12.755	38.313
Rimanenze	105.858	85.421	69.834	20.437	36.024
Crediti commerciali	29.342	22.522	20.406	6.820	8.936
Attività derivanti da contratto	231.374	185.572	180.108	45.802	51.266
Debiti commerciali	(221.230)	(203.812)	(175.189)	(17.418)	(46.041)
Passività derivanti da contratto	(106.122)	(125.441)	(132.718)	19.319	26.596
Altre attività correnti	72.137	59.725	65.428	12.412	6.709
Fondi per rischi e oneri correnti	(11.726)	(8.571)	(7.195)	(3.155)	(4.531)
Altre passività correnti	(61.379)	(50.333)	(49.228)	(11.046)	(12.151)
Capitale circolante netto	38.254	(34.917)	(28.554)	73.171	66.808
Capitale investito netto	305.401	219.475	200.280	85.926	105.121
FONTI					
Patrimonio netto	379.107	359.961	308.393	19.146	70.714
(Posizione finanziaria netta)	(73.706)	(140.486)	(108.113)	66.780	34.407
Totale fonti	305.401	219.475	200.280	85.926	105.121

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 31 MARZO 2024

(in migliaia di Euro)	31 marzo	31 dicembre	31 marzo	Variazione	
	2024	2023	2023	31 marzo 2024 vs. 31 dicembre 2023	31 marzo 2024 vs. 31 marzo 2023
A Disponibilità liquide	125.583	192.506	152.945	(66.923)	(27.362)
B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C Altre attività finanziarie correnti	25.324	24.045	60.228	1.279	(34.904)
D Liquidità (A + B + C)	150.907	216.551	213.173	(65.644)	(62.266)
E Debito finanziario corrente	(31.477)	(28.285)	(36.609)	(3.192)	5.132
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(20.575)	(18.985)	(22.223)	(1.590)	1.648
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(52.052)	(47.270)	(58.832)	(4.782)	6.780
H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)	98.855	169.281	154.341	(70.426)	(55.486)
I Debito finanziario non corrente	(25.149)	(28.795)	(46.228)	3.646	21.079
J Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(25.149)	(28.795)	(46.228)	3.646	21.079
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	73.706	140.486	108.113	(66.780)	(34.407)

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2024

(in migliaia di Euro)	31 marzo 2024	31 marzo 2023	Variazione
EBITDA	34.129	31.159	2.970
Imposte pagate	-	-	-
Variazione delle rimanenze	(20.437)	(16.390)	(4.047)
Variazione delle attività e passività derivanti da contratto nette	(65.121)	(11.124)	(53.997)
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	(17.790)	(1.569)	(16.221)
Variazione dei debiti commerciali	17.418	19.210	(1.792)
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	5.008	(6.009)	11.017
Flusso di cassa operativo	(46.793)	15.277	(62.070)
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(6.758)	(6.021)	(737)
Variazione delle attività immobilizzate (nuovo perimetro)	(12.598)	(2.723)	(9.875)
Interessi incassati	2.276	428	1.848
Altre variazioni	1.994	4.221	(2.227)
Free cash flow	(61.879)	11.182	(73.061)
Interessi e oneri finanziari	(852)	(352)	(500)
Variazioni di patrimonio netto	(365)	1.172	(1.537)
Dividendi pagati	-	(76)	76
Variazione fondi LT e altri flussi finanziari	(3.684)	(4.150)	466
Variazione della posizione finanziaria netta	(66.780)	7.776	(74.556)
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	140.486	100.337	40.149
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	73.706	108.113	(34.407)