

SANLORENZO

SANLORENZO S.P.A.: IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA ESAMINATO E APPROVATO I RISULTATI CONSOLIDATI PRELIMINARI AL 31 DICEMBRE 2023

Crescita a doppia cifra dei principali indicatori:

**Ricavi Netti Nuovo +13,4% YoY pari a 840,2 milioni di Euro,
EBITDA +21,5% YoY pari a 157,5 milioni di Euro, con un margine del 18,7% sui ricavi,
posizione finanziaria netta di cassa +40,2 milioni di Euro YoY pari a 140,5 milioni di Euro.
Raggiunta la guidance, già rivista al rialzo in occasione dei risultati H1 2023.**

**Backlog netto oltre 1 miliardo di Euro, 90% coperto da clienti finali,
con elevata visibilità sui risultati futuri.**

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht (“Ricavi Netti Nuovo”) a 840,2 milioni di Euro, +13,4% rispetto a 740,7 milioni di Euro nel 2022, guidati dagli eccellenti risultati registrati da tutte le divisioni del Gruppo; a livello geografico, performance robusta dell'Europa, 68,7% dei ricavi, e crescita importante dell'area MEA.
- EBITDA a 157,5 milioni di Euro, +21,5% rispetto a 129,6 milioni di Euro nel 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 120 basis point da 17,5% a 18,7%.
- Investimenti netti organici per 44,5 milioni di Euro, con un incidenza del 5,3% sui Ricavi Netti Nuovo, di cui 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 20,2 milioni di Euro, riconducibili all'acquisizione della maggioranza e relativo consolidamento di Duerre e Sea Energy (fornitori di Sanlorenzo).
- Posizione finanziaria netta di cassa pari a 140,5 milioni di Euro al 31 dicembre 2023, rispetto a 100,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2022, forte generazione netta di cassa pari a 40,2 milioni di Euro, al netto del pagamento di dividendi per 22,9 milioni di Euro, dello share buy-back per 3,3 milioni di Euro, degli investimenti netti organici per 44,5 milioni di Euro, nonché dell'impatto sulla PFN del consolidamento di Duerre e Sea Energy per 11,3 milioni di Euro. Pertanto, la posizione finanziaria netta di cassa, a parità di perimetro, ammonterebbe a 151,8 milioni di Euro che si compara alla guidance fornita nel range 135-145 milioni di Euro.
- Backlog netto pari a 1.041,7 milioni di Euro al 31 dicembre 2023, rispetto a 1.069,6 milioni di Euro al 31 dicembre 2022, di cui 587,1 milioni di Euro riferiti al 2024 e 454,6 milioni di Euro per gli esercizi successivi, continuando ad assicurare un elevato livello di visibilità su un ampio orizzonte temporale.

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	Consuntivo 2021	Consuntivo 2022	Guidance 2023 ¹	Preliminare 2023
Ricavi Netti Nuovo	585,9	740,7	830-850	840,2
EBITDA ²	95,5	130,2	155-160	157,5
EBITDA margin ²	16,3%	17,6%	18,6%-18,8%	18,7%
Investimenti organici	49,2	50,0	48-50	44,5
<i>Incidenza % sui Ricavi Netti Nuovo</i>	8,4%	6,8%	5,8%	5,3%
Posizione finanziaria netta	39,0	100,3	135-145	140,5

¹ Rivista al rialzo dal Consiglio di Amministrazione in occasione dei risultati del primo semestre, in data 3 agosto 2023.

² I dati del 2021 e 2022 si riferiscono all'EBITDA rettificato che differisce dall'EBITDA reported per meno dello 0,5%.

Ameglia (La Spezia), 8 febbraio 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 i risultati consolidati preliminari al 31 dicembre 2023.

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

«Affidabilità, serietà, impegno e trasparenza, mantenendo la barra dritta verso i nostri obiettivi. Questi i valori che da sempre guidano il Gruppo Sanlorenzo, che oggi presenta i risultati preliminari del 2023 centrando la guidance già incrementata in occasione dell'approvazione dei risultati del primo semestre. La performance dell'anno è sostanziata nella crescita di tutti i principali indicatori – a livello reddituale, patrimoniale, nonché in termini di capacità costante di generare nuova cassa a sostegno degli investimenti futuri e della remunerazione dei nostri azionisti.

I prodotti Sanlorenzo sono un'icona del mare, ambasciatori dell'eccellenza Made in Italy nel mondo, massima espressione della qualità artigianale, del design, dell'estro innovativo e capacità tecnologica ed esecutiva tipicamente italiani. Una capacità unica che è esaltata dalla chiara strategia di posizionamento high-end del nostro marchio, che non si limita all'eccellenza del prodotto ma è elemento imprescindibile di ogni nostra azione a difesa di tale posizionamento.

In quest'ottica, abbiamo firmato a dicembre il contratto di acquisizione di Simpson Marine, che ci permetterà un controllo diretto nell'area APAC, verso la quale nutriamo aspettative di crescita rilevanti nel medio-lungo termine; non solo, la struttura capillare nel sud-est asiatico sarà sinergica alla strategia di sviluppo internazionale dei servizi. Ad esempio, nel charter, ad integrazione delle attività avviate con l'acquisizione di Equinoxe, il network del Gruppo consentirà di estendere l'offerta su base intercontinentale.

Sempre a dicembre, la firma di un Memorandum of Understanding per esplorare una possibile partnership con il gruppo Nautor Swan, si inserisce perfettamente nella nostra strategia di lungo termine, specialmente in ottica di sostenibilità vista l'evidente complementarità tra il mondo della vela e le tecnologie di avanguardia che stiamo applicando per l'utilizzo del metanolo verde e dell'idrogeno come fonti di energia del futuro della nautica.»

ANALISI DEI RICAVI NETTI NUOVO

I **Ricavi Netti Nuovo**³ dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023 ammontano a **840,2 milioni di Euro, in crescita del 13,4%** rispetto a 740,7 milioni di Euro nel 2022. Nel quarto trimestre, i Ricavi Netti Nuovo sono pari a 214,2 milioni di Euro, in crescita dell'8,9% rispetto a 196,6 milioni di Euro dello stesso periodo del 2022.

La Divisione Yacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a 510,6 milioni di Euro, in aumento del 9,9% rispetto al 2022, con particolare tonicità dell'iconica linea cross-over SX.

La Divisione Superyacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a 238,3 milioni di Euro, con una crescita del 19,0% rispetto al 2022, trainata dalla linea Steel e dal contributo del nuovo X-Space.

Continua la crescita significativa di Bluegame, con Ricavi Netti Nuovo pari a 91,3 milioni di Euro, in aumento del 20,2% rispetto al 2022. Tale incremento è stato raggiunto anche grazie ad un cambio di mix favorevole, in particolare vis-à-vis i risultati delle prime vendite del nuovo BGM75 e al primo anno di piena operatività della linea del BG54, best seller della gamma.

Trasversale alle divisioni è il successo commerciale dei nuovi prodotti, sia di quelli di recente lancio, in particolare l'SX100 della Divisione Yacht, l'X-Space della Divisione Superyacht e il multiscafo BGM75 di Bluegame, che dei modelli che verranno presentati nel corso del 2024, quali l'SD132, primo yacht in composito del Gruppo che raggiungerà i 40 metri di lunghezza, e l'atteso 50Steel, primo superyacht al mondo con installazione di Fuel Cell alimentate da idrogeno riformato direttamente a bordo dal metanolo verde, per la generazione di corrente elettrica per i servizi di *hotellerie*.

³ 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.

La suddivisione per area geografica conferma, ancora una volta, la robusta espansione del mercato europeo, in crescita del 38,3% rispetto al 2022, e del Middle-East, in crescita dell'83,7%, che hanno più che compensato la riduzione delle Americhe.

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre				Variazione	
	2023	% totale	2022	% totale	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Divisione Yacht	510.603	60,8%	464.520	62,7%	46.083	+9,9%
Divisione Superyacht	238.256	28,3%	200.199	27,0%	38.057	+19,0%
Divisione Bluegame	91.305	10,9%	75.960	10,3%	15.345	+20,2%
Ricavi Netti Nuovo	840.164	100,0%	740.679	100,0%	99.485	+13,4%

RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre				Variazione	
	2023	% totale	2022	% totale	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Europa	577.238	68,7%	417.268	56,3%	159.970	+38,3%
Americhe	92.594	11,0%	171.497	23,2%	(78.903)	-46,0%
APAC	91.999	11,0%	109.273	14,8%	(17.274)	-15,8%
MEA	78.333	9,3%	42.641	5,7%	35.692	+83,7%
Ricavi Netti Nuovo	840.164	100,0%	740.679	100,0%	99.485	+13,4%

RISULTATI OPERATIVI

L'EBITDA⁴ è pari a **157,5 milioni di Euro**, in crescita del **21,5%** rispetto a 129,6 milioni di Euro nel 2022. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **18,7%**, in aumento di circa **120 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente. Tale risultato conferma, ancora una volta, la solidità del modello di business e la capacità del Gruppo di praticare politiche di prezzo oculate e sostenibili, nonché coerenti con il posizionamento del brand.

INVESTIMENTI

Gli **investimenti netti organici** ammontano a **44,5 milioni di Euro**, 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 riduce al 5,3%, prevalentemente come conseguenza di una base di ricavi in continua espansione, a fronte di un ammontare medio di investimento necessario per sviluppare un nuovo modello sostanzialmente equivalente nel tempo. Per effetto dell'ingresso nel perimetro di consolidamento delle società Duerre S.r.l. e Sea Energy S.r.l., gli **investimenti totali** ammontano a **64,7 milioni di Euro**.

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

Il **capitale circolante netto** al 31 dicembre 2023 è **costante e negativo per 34,9 milioni di Euro**, rispetto a un valore negativo di 37,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2022, un risultato stabile nell'area del -5% dei ricavi di fine anno.

La **posizione finanziaria netta** al 31 dicembre 2023 è **positiva per 140,5 milioni di Euro**, in aumento di 40,2 milioni di Euro rispetto a 100,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2022, al netto del pagamento di dividendi per 22,9 milioni di Euro e dello share buy-back per 3,3 milioni di Euro, degli investimenti netti organici per 44,5 milioni di Euro e un impatto sulla PFN dalle modifiche del perimetro di consolidamento di 11,3 milioni di Euro, riconducibili all'acquisto della maggioranza di Duerre S.r.l. e di Sea Energy S.r.l.

⁴ L'EBITDA è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo.

Le passività finanziarie per leasing incluse ai sensi dell'IFRS 16 ammontano a 9,0 milioni di Euro.

BACKLOG

L'**order intake** del quarto trimestre 2023, pari a 207,8 milioni di Euro, accelera del 30% rispetto a quello del quarto trimestre 2022 (pari a 159,1 milioni di Euro) e si va ad aggiungere ai 604,5 milioni di Euro dei primi nove mesi dell'anno, per un totale di **812,3 milioni di Euro di nuovi ordini raccolti nel corso del 2023**. Tale risultato rappresenta una normalizzazione fisiologica rispetto al valore di 894,7 milioni di Euro del 2022, in parte riconducibile ai maggiori tempi di attesa per la consegna degli yacht, viste le consegne programmate fino al 2028.

Il **backlog⁵ netto al 31 dicembre 2023**, dedotti i Ricavi Netti Nuovo realizzati nel corso dell'esercizio, ammonta a **1.041,7 milioni di Euro**, rispetto a 1.069,6 milioni di Euro al 31 dicembre 2022, **per il 90% venduto a clienti finali**.

L'**importo del backlog riferito al 2024**, pari a **587,1 milioni di Euro**, permette una consistente copertura dei ricavi attesi nell'esercizio in corso.

La **visibilità sui ricavi degli esercizi successivi**, con ordini per **454,6 milioni di Euro oltre il 2024**, si mantiene particolarmente elevata, 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)	Esercizio chiuso al 31 dicembre		Variazione	
	2023	2022	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Backlog lordo	1.881.859	1.810.298	71.561	+4,0%
Ricavi Netti Nuovo del periodo	840.164	740.679	99.485	+13,4%
Backlog netto	1.041.695	1.069.619	(27.924)	-2,6%
Di cui esercizio in corso	587.112	617.394	(30.282)	-4,9%
Di cui esercizi successivi	454.583	452.225	2.358	+0,5%

* * *

In data odierna alle ore 14:30 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati consolidati preliminari del 2023 e i principali aggiornamenti della Società.

La conference call può essere seguita in diretta al seguente link:

<https://us02web.zoom.us/j/81112878179?pwd=YVMwcWxEeGV0Ym56SUIkRjdpaGs2QT09>

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 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.

* * *

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 risultati consolidati preliminari contenuti nel presente comunicato non sono stati sottoposti a revisione contabile.

Il bilancio consolidato e il progetto di bilancio di esercizio saranno sottoposti all'esame e all'approvazione del Consiglio di Amministrazione nella riunione prevista per il 15 marzo prossimo.

* * *

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). 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 970 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. +393356560754
investor.relations@sanlorenzoyacht.com

MSL – Ufficio Stampa Sanlorenzo

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