

SANLORENZO S.P.A.: IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA APPROVATO LA RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2024

**Ricavi Netti Nuovo a 415 milioni di Euro (+6,9% YoY),
costante incremento della marginalità a tutti i livelli di conto economico
e Backlog netto di 950 milioni di Euro, superiore ad un anno di fatturato.**

**Guidance organica 2024 confermata,
alla quale si aggiunge il contributo di Nautor Swan.**

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht (“Ricavi Netti Nuovo”) a 415,1 milioni di Euro, +6,9% rispetto a 388,4 milioni di Euro in H1 2023, guidati dall'eccellente performance delle Divisioni Superyacht e Bluegame e con un risultato della Divisione Yacht sostanzialmente stabile. A livello geografico, rimbalzo delle Americhe (+9,2%) e buona performance dell'APAC (+20,9%), nonché una continua crescita sostenuta dell'area MEA (+142,0%). Europa in generale stabile, con un dato in flessione (-9,9%) dovuto alla comparazione con un H1 2023 particolarmente vivace (+37,1% rispetto a H1 2022).
- EBITDA a 74,2 milioni di Euro, +9,7% rispetto a 67,7 milioni di Euro in H1 2023, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 50 basis point a 17,9%.
- EBIT a 58,0 milioni di Euro, +9,1% rispetto a 53,1 milioni di Euro in H1 2023, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 30 basis point a 14,0%.
- Risultato netto di Gruppo a 43,6 milioni di Euro, +11,6% rispetto a 39,0 milioni di Euro in H1 2023, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo di 40 basis point a 10,5%.
- Investimenti netti organici per 20,5 milioni di Euro, con un'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo pari al 4,9%, di cui circa il 90% relativo all'espansione della capacità industriale e allo sviluppo di nuovi modelli e nuove gamme di prodotto. Investimenti netti riconducibili al cambio perimetro per il consolidamento del Gruppo Simpson Marine pari a 12,6 milioni di Euro, portando gli investimenti netti totali di periodo a 33,1 milioni di Euro.
- Posizione finanziaria netta di cassa pari a 102,2 milioni di Euro al 30 giugno 2024 dopo il pagamento di dividendi nel secondo trimestre per 34,3 milioni di Euro. Tenendo conto (i) dell'acquisizione del Gruppo Simpson Marine, senza il cui impatto la PFN al 30 giugno 2024 si attesterebbe a 126,1 milioni di Euro, e (ii) dell'assorbimento temporaneo di cassa legato alla normalizzazione del capitale circolante, si evidenzia una sostanziale stabilità patrimoniale che continua ad offrire opzionalità nel valutare opportunità di investimento.
- Backlog lordo robusto e pari a 1.364,6 milioni di Euro al 30 giugno 2024, consolidando il livello record al 30 giugno degli anni precedenti, di cui 741,2 milioni di Euro riferiti al 2024 con un livello di copertura della Guidance pari all'83%, e 623,4 milioni di Euro riferiti agli esercizi successivi. Si continua ad assicurare un eccezionale livello di visibilità con un Backlog di qualità elevata, per l'88% venduto a clienti finali.
- Order intake dell'H1 2024 pari a 323,0 milioni di Euro, un livello normalizzato rispetto alla stagionalità tipica di H1, nonostante l'impatto temporaneo derivante dall'implementazione e messa a regime della strategia di distribuzione diretta, con l'acquisizione di Simpson Marine e la costituzione di Sanlorenzo MED, che portano ad un lag temporale aggiuntivo tra *sell-in* e *sell-out*; il Backlog netto al 30 giugno 2024, pari a 950,0 milioni di Euro, conferma un livello di copertura superiore ad 1x i ricavi annuali, superiore ai livelli “normali” pre-Covid.

Torino, 5 settembre 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 la relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2024.

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

«Nel primo semestre 2024 e fino ad oggi abbiamo affrontato e superato numerose sfide con determinazione e slancio, come dimostrano chiaramente i nostri risultati.

Prima di tutto, abbiamo mantenuto la traiettoria di crescita pianificata, espandendo ulteriormente i margini e consolidando un robusto backlog netto, in un contesto globale macroeconomico e geopolitico complesso ed incerto, del cui impatto nemmeno il lusso di alta gamma si è dimostrato immune.

Abbiamo completato con successo due progetti avveniristici, che rappresentano tappe fondamentali della nostra ambiziosa roadmap verso uno yachting sempre più sostenibile, consegnando in estate il 50Steel equipaggiato con sistema reformer-fuel cell a metanolo verde per l'hotellerie, ed i due tender BGH con propulsione ad idrogeno, costruiti per due challenger di Coppa America.

In linea con la nostra strategia di portafoglio prodotto sostenibile, l'acquisizione di Nautor Swan, completata ad inizio agosto, testimonia la nostra abilità nel riconoscere opportunità di investimento ad alto potenziale di creazione di valore e di integrarle in una logica industriale di lungo termine ed in coerenza con la filosofia Sanlorenzo. Swan è un marchio incredibile, con il quale potremo sviluppare significative sinergie e che contribuirà in modo importante ai risultati del Gruppo.

Proseguiamo dunque con grande ottimismo, consapevoli della nostra forza e della validità delle nostre scelte strategiche.»

RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI

I Ricavi Netti Nuovo¹ del primo semestre del 2024 ammontano a **415,1 milioni di Euro, in crescita del 6,9%** rispetto a 388,4 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

La Divisione Yacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a 241,7 milioni di Euro, sostanzialmente in linea con il primo semestre del 2023.

Continua l'eccellente performance della Divisione Superyacht, con Ricavi Netti Nuovo pari a 124,4 milioni di Euro, in crescita del 17,6% rispetto al primo semestre del 2023, trainati dalla linea Alloy e dalla linea Steel.

Altrettanto eccellenti i risultati di Bluegame, con Ricavi Netti Nuovo pari a 49,0 milioni di Euro, in crescita del 13,1% rispetto al primo semestre del 2023, grazie al modello BGX73.

La suddivisione per area geografica mostra un rimbalzo delle Americhe (+9,2%) e una buona performance dell'APAC (+20,9%), ad eccezione della Cina Continentale, nonché una continua crescita sostenuta dell'area MEA. Parallelamente, l'Europa è in generale stabile, con un dato in flessione (-9,9%) dovuto alla comparazione con un primo semestre 2023 particolarmente vivace (+37,1% rispetto al primo semestre 2022).

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

| (in migliaia di Euro) | Sei mesi chiusi al 30 giugno | | | | Variazione | |
|---------------------------|------------------------------|---------------|----------------|---------------|---------------|----------------|
| | 2024 | % totale | 2023 | % totale | 2024 vs. 2023 | 2024 vs. 2023% |
| Divisione Yacht | 241.712 | 58,2% | 239.335 | 61,6% | 2.377 | +1,0% |
| Divisione Superyacht | 124.418 | 30,0% | 105.810 | 27,3% | 18.608 | +17,6% |
| Divisione Bluegame | 48.972 | 11,8% | 43.286 | 11,1% | 5.686 | +13,1% |
| Ricavi Netti Nuovo | 415.102 | 100,0% | 388.431 | 100,0% | 26.671 | +6,9% |

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) | Sei mesi chiusi al 30 giugno | | | | Variazione | |
|---------------------------|------------------------------|---------------|----------------|---------------|---------------|----------------|
| | 2024 | % totale | 2023 | % totale | 2024 vs. 2023 | 2024 vs. 2023% |
| Europa | 231.359 | 55,7% | 256.697 | 66,1% | (25.338) | -9,9% |
| Americhe | 68.774 | 16,6% | 62.956 | 16,2% | 5.818 | +9,2% |
| APAC | 51.416 | 12,4% | 42.514 | 10,9% | 8.902 | +20,9% |
| MEA | 63.553 | 15,3% | 26.264 | 6,8% | 37.289 | +142,0% |
| Ricavi Netti Nuovo | 415.102 | 100,0% | 388.431 | 100,0% | 26.671 | +6,9% |

RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'EBITDA² è pari a **74,2 milioni di Euro**, in crescita del **9,7%** rispetto a 67,7 milioni di Euro nel primo semestre del 2023. Il **margin**e sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **17,9%**, 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 di continuare a vendere ed eseguire progetti di successo.

L'EBIT è pari a **58,0 milioni di Euro**, in crescita del **9,1%** rispetto a 53,1 milioni di Euro nel primo semestre del 2023. Il **margin**e sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **14,0%**, in aumento di **30 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, a seguito 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 **60,4 milioni di Euro**, in crescita dell'**11,6%** rispetto a 54,1 milioni di Euro nel primo semestre del 2023.

Il **risultato netto di Gruppo** raggiunge **43,6 milioni di Euro**, in crescita dell'**11,6%** rispetto a 39,0 milioni di Euro nel primo semestre del 2023. Il **margin**e sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **10,5%**, in aumento di **40 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

RISULTATI PATRIMONIALI E FINANZIARI CONSOLIDATI

Il **capitale circolante netto** al 30 giugno 2024 risulta **positivo per 2,1 milioni di Euro**, rispetto a un dato negativo per 34,9 milioni di Euro al 31 dicembre 2023 e negativo per 75,6 milioni di Euro al 30 giugno 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 semestre dell'anno e conseguenti minori anticipi da clienti a compensazione rispetto al post-Covid.

Le rimanenze sono pari a 130,1 milioni di Euro, in aumento di 44,6 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2023 e di 41,0 milioni di Euro rispetto al 30 giugno 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 sono pari a 35,7 milioni di Euro, in aumento di 13,6 milioni di Euro rispetto alla chiusura del 2023. Si riferiscono a imbarcazioni usate per 25,3 milioni di Euro e a imbarcazioni nuove in consegna per 10,3 milioni di Euro. Le imbarcazioni usate, prevalentemente presenti sul mercato americano, comprendono yacht già venduti alla data di chiusura del periodo da consegnare nei mesi successivi per un valore di 6,5 milioni di Euro.

Gli **investimenti netti organici** effettuati nel primo semestre del 2024 ammontano a **20,5 milioni di Euro**, rispetto a 13,1 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 4,9% nel primo semestre, 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

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

sostanzialmente equivalente nel tempo. Per effetto dell'ingresso nel perimetro di consolidamento del Gruppo Simpson Marine, gli **investimenti totali** ammontano a **33,1 milioni di Euro**.

La **posizione finanziaria netta** al 30 giugno 2024 è **positiva per 102,2 milioni di Euro**, rispetto a una cassa netta di 140,5 milioni di Euro al 31 dicembre 2023 e di 140,5 milioni di Euro al 30 giugno 2023. L'evoluzione della posizione finanziaria netta nel primo semestre 2024 evidenzia un temporaneo assorbimento di cassa in considerazione dei seguenti principali effetti: (i) perfezionamento dell'acquisizione del Gruppo Simpson Marine, (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 semestre dell'anno rispetto al post-Covid ed infine (iii) pagamento di dividendi per 34,3 milioni di Euro.

BACKLOG

Il **Backlog lordo**³ al 30 giugno 2024 ammonta a **1.364,6 milioni di Euro**, rispetto a 1.421,1 milioni di Euro al 30 giugno 2023, di cui 741,2 milioni di Euro riferiti al 2024, con un livello di copertura della Guidance pari all'83%, e 623,4 milioni di Euro riferiti agli esercizi successivi, continuando ad assicurare un **eccezionale livello di visibilità**.

Il **Backlog netto** al 30 giugno 2024 è pari a **950,0 milioni di Euro**, confermando un livello di copertura superiore ad 1x i ricavi annuali, maggiore dei livelli pre-Covid.

L'**order intake** del primo semestre del 2024 è pari a **323,0 milioni di Euro**, di cui 168,1 milioni di Euro nel primo trimestre e 154,8 milioni di Euro nel secondo trimestre. Un livello normalizzato rispetto alla stagionalità tipica del primo semestre, nonostante l'impatto temporaneo derivante dall'implementazione e messa a regime della strategia di distribuzione diretta, con l'acquisizione di Simpson Marine e la costituzione di Sanlorenzo MED, che portano ad un lag temporale aggiuntivo tra *sell-in* e *sell-out*.

| (in migliaia di Euro) | Backlog | | | Variazione (order intake) | | |
|----------------------------|-------------------------|------------------|------------------|---------------------------|----------------|----------------|
| | 1° gennaio ⁴ | 31 marzo | 30 giugno | Q1 | Q2 | Totale H1 |
| Backlog 2024 | 1.041.695 | 1.209.849 | 1.364.616 | 168.154 | 154.767 | 322.921 |
| di cui esercizio in corso | 587.112 | 648.586 | 741.178 | 61.474 | 92.592 | 154.066 |
| di cui esercizi successivi | 454.583 | 561.263 | 623.438 | 106.680 | 62.175 | 168.855 |
| Backlog 2023 | 1.069.619 | 1.239.731 | 1.421.081 | 170.112 | 181.350 | 351.462 |
| di cui esercizio in corso | 617.394 | 696.478 | 745.978 | 79.084 | 49.500 | 128.584 |
| di cui esercizi successivi | 452.225 | 543.253 | 675.103 | 91.028 | 131.850 | 222.878 |

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.

GUIDANCE 2024

Alla luce del robusto portafoglio ordini, per l'88% venduto a clienti finali, pur mantenendo un costante monitoraggio dell'evoluzione del contesto generale, la Società conferma la **Guidance organica per l'anno 2024⁵**, alla quale **si aggiunge il contributo del Gruppo Nautor Swan** per i 5 mesi di consolidamento nel Gruppo Sanlorenzo, da agosto a dicembre.

| (in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo) | Consuntivo 2022 | Consuntivo 2023 | Guidance Organica 2024 ⁶ | Swan contributo 5 mesi | Guidance Consolidata 2024 |
|--|--------------------|--------------------|---|------------------------------|---------------------------------|
| Ricavi Netti Nuovo | 740,7 | 840,2 | 880-910 | 35-40 | 915-950 |
| Variazione YoY % | +26,4% | +13,4% | +7% | | +11% |
| EBITDA ⁷ | 130,2 | 157,5 | 168-176 | 4-5 | 172-181 |
| Variazione YoY % | +36,3% | +21,5% | +9% | | +12% |
| EBITDA margin ⁷ | 17,6% | 18,7% | 19,1%-19,3% | 11,0%-12,0% | 18,8%-19,1% |
| Variazione YoY % | +1,3% | +1,1% | +0,5% | | |
| EBIT | 102,7 | 125,9 | 135-141 | 1-2 | 136-143 |
| Variazione YoY % | +42,2% | +22,5% | +10% | | +11% |
| EBIT margin | 13,9% | 15,0% | 15,3%-15,5% | 4,0%-5,0% | 14,9%-15,1% |
| Variazione YoY % | +1,5% | +1,1% | +0,4% | | |
| Risultato netto di Gruppo | 74,2 | 92,8 | 99-101 | | |
| Variazione YoY % | +45,5% | +25,2% | +8% | | |
| Investimenti organici | 50,0 | 44,5 | 48-50 | | |
| Incidenza % sui Ricavi Netti Nuovo | 6,8% | 5,3% | 5,5% | | |
| Posizione finanziaria netta | 100,3 | 140,5 | 160-170 | | |
| Generazione di cassa | +61,3 | +40,2 | +25 | | |

AGGIORNAMENTI SULLA STRATEGIA DI DISTRIBUZIONE DIRETTA NEI MERCATI CHIAVE

SANLORENZO MED

Nel mese di maggio è stato costituito "Sanlorenzo MED", network commerciale che comprende le società estere europee – Sanlorenzo Monaco SAM, Sanlorenzo Côte d'Azur SAS e Sanlorenzo Baleari SL – del Gruppo Sanlorenzo. La creazione di questo nuovo polo, guidato dal CEO Ferruccio Rossi, si inserisce nella più ampia strategia di distribuzione diretta nei mercati chiave del Gruppo, per lo sviluppo commerciale di alcuni dei territori più iconici della nautica mondiale, con un approccio del tutto innovativo di presenza diretta del marchio, in analogia con quanto da tempo accade nel mondo del lusso dell'alto di gamma.

GRUPPO SIMPSON MARINE

Dopo l'acquisizione del 95% del Gruppo Simpson Marine avvenuta lo scorso marzo, in data 11 giugno è stata costituita una nuova società "Simpson Marine Australia Pty Ltd", con sede a Toronto (Newcastle) in Australia e, nel mese di luglio, sono stati aperti nuovi uffici in Vietnam. L'apertura della sede australiana e degli uffici in Vietnam ha un valore fortemente strategico per la crescita a lungo termine di Sanlorenzo nella regione APAC. Sanlorenzo vanta ora di una presenza esclusiva e diretta da Ovest a Est, con una struttura capillare nel Sud-Est asiatico, che può essere sfruttata per ampliare le proposte commerciali transfrontaliere e lo sviluppo dell'offerta di servizi a livello internazionale.

⁵ A parità di perimetro ed escluse potenziali operazioni di natura straordinaria.

⁶ La crescita annuale è calcolata sulla media dell'intervallo di Guidance Organica. Le indicazioni su Investimenti e Posizione finanziaria di cassa escludono le operazioni di M&A.

⁷ I dati del 2022 si riferiscono all'EBITDA rettificato che differisce dall'EBITDA reported per meno dello 0,5%.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Il Gruppo Sanlorenzo chiude il primo semestre del 2024 registrando un tasso di crescita dei ricavi che conferma la strategia di crescita ad un tasso sostenibile nel tempo, così come rappresentato nella Guidance comunicata al mercato per l'anno in corso.

A livello geografico, si è vista una ripresa delle Americhe, che rimbalzano in maniera significativa (+9,2%) dopo la contrazione che ha caratterizzato la maggior parte del 2023, e che potrebbe significare auspicabilmente un ritorno ad un chiaro trend positivo. Continua inoltre la performance estremamente positiva dell'area MEA (+142,0%), che si conferma dunque una regione molto interessante per la crescita futura del settore. L'area APAC registra +20,9%, nonostante la relativa debolezza di alcune regioni, con particolare riferimento alla Cina Continentale, che tuttavia ricopre ancora un peso di marginale importanza per il Gruppo Sanlorenzo, che vede piuttosto opportunità interessanti nel medio-lungo termine. Dopo numerosi trimestri di crescita ininterrotta, l'area Europa registra d'altro canto un semestre con il "segno meno", (-9,9%). La debolezza di alcuni mercati come quello tedesco ha certamente influito sulla performance del primo semestre, ed il Management monitora con attenzione la situazione, al momento ritenendo che si tratti di un *empasse* di carattere temporaneo.

A livello di segmento di business, la miglior performance è segnata anche nel secondo trimestre dalla Divisione Superyacht, che dunque registra una crescita del +17,6% nel primo semestre, in conseguenza delle dinamiche degli ultimi 12 mesi che hanno visto, in un contesto di tassi di interesse elevati e di incertezza macroeconomica e geopolitica, una minor sensibilità per i modelli con un prezzo medio più elevato. La Divisione Yacht, d'altro canto e per i medesimi motivi, ha registrato un risultato sostanzialmente stabile (+1,0%), con una maggior dinamicità per le unità superiori ai 30 metri di lunghezza.

Bluegame segna una crescita robusta (+13,1%), grazie anche all'introduzione della nuova linea BGM con il modello di 75 piedi presentato nel 2023.

Il Backlog Netto, pari a circa Euro 950 milioni al 30 giugno 2024, rispetto a Euro 1.015 milioni al 31 marzo 2024, si mantiene robusto considerando il fatto che nel secondo trimestre dell'anno inizia la stagione di consegne nella regione del Mediterraneo, che ha un peso significativo sul business del Gruppo. Dunque, si ritiene che nonostante la riduzione negli ultimi trimestri per effetto di una fisiologica normalizzazione post-Covid e dell'instabilità macroeconomica legata alle pressioni inflazionistiche, il livello di visibilità si mantiene elevato nonché superiore alla media storica, con un rapporto tra Backlog Netto e Ricavi LTM superiore a 1 volta.

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. A luglio 2024 è stato inoltre costituito un nuovo hub in Australia, paese estremamente interessante per le sue prospettive. 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. Parallelamente, nei mercati più strategici d'Europa, sotto la nuova leadership di Ferruccio Rossi, ex Direttore Generale di Gruppo, si procede con la messa a regime del network "Sanlorenzo MED", che comprende hub strategici come Costa Azzurra, Principato di Monaco e Baleari.

Ad agosto 2024 è stata conclusa l'acquisizione del Gruppo Nautor Swan, che comprende 13 società locate in 7 paesi (Finlandia, Italia, Spagna, Principato di Monaco, Regno Unito, Stati Uniti e Australia); questa acquisizione rappresenta il raggiungimento di un'altra tappa fondamentale della strategia di Gruppo. Nautor Swan è un cantiere leader nel segmento della nautica da diporto a vela, forte di un brand di nicchia ultra-esclusivo la cui filosofia è perfettamente coerente con quella di Sanlorenzo. L'*heritage* di Swan è riconosciuto in tutto il mondo per i suoi elementi chiave e l'unione dei marchi Sanlorenzo e Nautor Swan – ciascuno con una propria offerta esclusiva e limitata, rivolta al proprio club di *connoisseurs*, non in sovrapposizione tra loro – creerà un polo della nautica unico

al mondo: il meglio dello yachting a motore e a vela. Il Management ha elaborato per diversi mesi in fase di due diligence un piano industriale solido, in termini di sviluppo prodotto e messa a terra delle numerose sinergie in ambito tecnologico, produttivo, commerciale, nonché di economie di scala, che si prevede daranno risultati tangibili già nel breve-medio termine.

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 pianificare ed attuare, già dal 2021, una strategia seria e di lungo termine sulla sostenibilità della nautica di lusso.

Nel 2024 sono state raggiunte due importanti milestone chiave nella strategia di implementazione della cosiddetta Road to 2030: (i) il varo del nuovo 50Steel munito di sistema reformer-fuel cell sviluppato in collaborazione esclusiva con Siemens Energy, che va ad alimentare tutto il fabbisogno elettrico dei servizi di *hotellerie* a bordo con metanolo verde, e (ii) il varo del BGH-HSV, chase boat della Coppa America 2024 alimentata ad idrogeno.

Il 50Steel Fuel Cell è stato poi consegnato al suo armatore nel mese di luglio 2024, mentre due BGH-HSV sono stati consegnati ai team di NYYC American Magic ed Orient Express nel mese di agosto, in vista dell'inizio della fase finale della Coppa America.

Con grande concretezza e capacità di Ricerca e Sviluppo all'avanguardia, il Gruppo Sanlorenzo continua dunque a dimostrare il suo ruolo di pioniere nella trasformazione *green* della nautica da diporto mondiale.

In sinergia con le barche a vela Swan, già di per sé sostenibili, sarà possibile inoltre creare un nuovo segmento di mercato oggi inesistente.

* * *

In data odierna alle ore 14:00 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati del primo semestre del 2024 e i principali aggiornamenti della Società. Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

<https://us02web.zoom.us/j/85607251249?pwd=OEHWQRQat7B2tURkccsI2p0EcBwVqIW.1>

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

* * *

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 contabili riclassificati contenuti nel presente documento non sono soggetti a revisione contabile. Il bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2024 è oggetto di revisione legale, attualmente in corso di completamento.

La relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2024 sarà messa a disposizione del pubblico, nei termini di legge, presso la sede legale in via Armezzone 3, Ameglia (SP), nella sezione "Investors/Risultati e documenti finanziari" del sito internet della Società (www.sanlorenzoyacht.com) e sul meccanismo di stoccaggio eMarket Storage (www.emarketstorage.it).

* * *

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 (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 1,200 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

Media Relations

Stefania Delmiglio

Mob. +393666213390

s.delmiglio@sanlorenzoyacht.com

GRUPPO SANLORENZO

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2024

| (in migliaia di Euro) | Sei mesi chiusi al 30 giugno | | | | Variazione | |
|--|------------------------------|-------------------------|----------------|-------------------------|---------------|----------------|
| | 2024 | % Ricavi Netti Nuovo | 2023 | % Ricavi Netti Nuovo | 2024 vs. 2023 | 2024 vs. 2023% |
| Ricavi Netti Nuovo | 415.102 | 100,0% | 388.431 | 100,0% | 26.671 | +6,9% |
| Ricavi per manutenzioni e altri servizi | 13.607 | 3,3% | 6.259 | 1,6% | 7.348 | +117,4% |
| Altri proventi | 6.432 | 1,5% | 4.984 | 1,3% | 1.448 | +29,1% |
| Costi operativi | (360.184) | (86,8)% | (331.831) | (85,4)% | (28.353) | +8,5% |
| EBITDA Rettificato | 74.957 | 18,1% | 67.843 | 17,5% | 7.114 | +10,5% |
| Costi non ricorrenti | (739) | (0,2)% | (186) | (0,1)% | (553) | n.s. |
| EBITDA | 74.218 | 17,9% | 67.657 | 17,4% | 6.561 | +9,7% |
| Ammortamenti e svalutazioni | (16.242) | (3,9)% | (14.523) | (3,7)% | (1.719) | +11,8% |
| EBIT | 57.976 | 14,0% | 53.134 | 13,7% | 4.842 | +9,1% |
| Proventi/(oneri) finanziari netti | 2.471 | 0,6% | 647 | 0,2% | 1.824 | n.s. |
| Rettifiche di valore di attività finanziarie | (40) | - | 358 | 0,1% | (398) | n.s. |
| Risultato prima delle imposte | 60.407 | 14,6% | 54.139 | 13,9% | 6.268 | +11,6% |
| Imposte sul reddito | (17.078) | (4,1)% | (15.234) | (3,9)% | (1.844) | +12,1% |
| Risultato netto | 43.329 | 10,4% | 38.905 | 10,0% | 4.424 | +11,4% |
| Risultato di terzi ⁸ | 253 | 0,1% | 138 | - | 115 | +83,3% |
| Risultato netto di Gruppo | 43.582 | 10,5% | 39.043 | 10,1% | 4.539 | +11,6% |

⁸ (Utile)/perdita.

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2024

| (in migliaia di Euro) | 30 giugno | 31 dicembre | 30 giugno | Variazione | |
|--|----------------|-----------------|-----------------|--|--------------------------------------|
| | 2024 | 2023 | 2023 | 30 giugno 2024 vs. 31 dicembre 2023 | 30 giugno 2024 vs. 30 giugno 2023 |
| IMPIEGHI | | | | | |
| Avviamento | 22.774 | 17.486 | 15.985 | 5.288 | 6.789 |
| Altre attività immateriali | 63.103 | 55.162 | 52.087 | 7.941 | 11.016 |
| Immobili, impianti e macchinari | 183.436 | 179.820 | 168.066 | 3.616 | 15.370 |
| Partecipazioni e altre attività non correnti | 4.604 | 6.564 | 9.363 | (1.960) | (4.759) |
| Attività nette per imposte differite | 11.154 | 12.255 | 8.681 | (1.101) | 2.473 |
| Fondi non correnti relativi al personale | (2.485) | (2.491) | (2.193) | 6 | (292) |
| Fondi per rischi e oneri non correnti | (14.016) | (14.404) | (9.939) | 388 | (4.077) |
| Capitale immobilizzato netto | 268.570 | 254.392 | 242.050 | 14.178 | 26.520 |
| Rimanenze | 130.064 | 85.421 | 89.044 | 44.643 | 41.020 |
| Crediti commerciali | 38.974 | 22.522 | 19.536 | 16.452 | 19.438 |
| Attività derivanti da contratti | 173.670 | 185.572 | 119.118 | (11.902) | 54.552 |
| Debiti commerciali | (258.798) | (203.812) | (182.397) | (54.986) | (76.401) |
| Passività derivanti da contratti | (98.541) | (125.441) | (129.862) | 26.900 | 31.321 |
| Altre attività correnti | 84.650 | 59.725 | 57.687 | 24.925 | 26.963 |
| Fondi per rischi e oneri correnti | (12.790) | (8.571) | (7.178) | (4.219) | (5.612) |
| Altre passività correnti | (55.151) | (50.333) | (41.511) | (4.818) | (13.640) |
| Capitale circolante netto | 2.078 | (34.917) | (75.563) | 36.995 | 77.641 |
| Capitale investito netto | 270.648 | 219.475 | 166.487 | 51.173 | 104.161 |
| FONTI | | | | | |
| Patrimonio netto | 372.841 | 359.961 | 306.973 | 12.880 | 65.868 |
| (Posizione finanziaria netta) | (102.193) | (140.486) | (140.486) | 38.293 | 38.293 |
| Totale fonti | 270.648 | 219.475 | 166.487 | 51.173 | 104.161 |

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 30 GIUGNO 2024

| (in migliaia di Euro) | 30 giugno | 31 dicembre | 30 giugno | Variazione | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|--|--------------------------------------|
| | 2024 | 2023 | 2023 | 30 giugno 2024 vs. 31 dicembre 2023 | 30 giugno 2024 vs. 30 giugno 2023 |
| A Disponibilità liquide | 175.223 | 192.506 | 222.552 | (17.283) | (47.329) |
| B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide | - | - | - | - | - |
| C Altre attività finanziarie correnti | 35.319 | 24.045 | 59.332 | 11.274 | (24.013) |
| D Liquidità (A + B + C) | 210.542 | 216.551 | 281.884 | (6.009) | (71.342) |
| E Debito finanziario corrente | (61.953) | (28.285) | (72.110) | (33.668) | 10.157 |
| F Parte corrente del debito finanziario non corrente | (16.804) | (18.985) | (21.589) | 2.181 | 4.785 |
| G Indebitamento finanziario corrente (E + F) | (78.757) | (47.270) | (93.699) | (31.487) | 14.942 |
| H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D) | 131.785 | 169.281 | 188.185 | (37.496) | (56.400) |
| I Debito finanziario non corrente | (29.592) | (28.795) | (47.699) | (797) | 18.107 |
| J Strumenti di debito | - | - | - | - | - |
| K Debiti commerciali e altri debiti non correnti | - | - | - | - | - |
| L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K) | (29.592) | (28.795) | (47.699) | (797) | 18.107 |
| M Totale indebitamento finanziario (H + L) | 102.193 | 140.486 | 140.486 | (38.293) | (38.293) |

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2024

| (in migliaia di Euro) | 30 giugno 2024 | 30 giugno 2023 | Variazione |
|--|-----------------|----------------|-----------------|
| EBITDA | 74.218 | 67.657 | 6.561 |
| Imposte pagate | (684) | (1.761) | 1.077 |
| Variazione delle rimanenze | (38.129) | (35.600) | (2.529) |
| Variazione delle attività e passività derivanti da contratti nette | (21.721) | 47.010 | (68.731) |
| Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori | (33.950) | (1.996) | (31.954) |
| Variazione dei debiti commerciali | 54.868 | 26.418 | 28.450 |
| Variazione dei fondi e delle altre attività e passività | (12.231) | (10.707) | (1.524) |
| Flusso di cassa operativo | 22.371 | 91.021 | (68.650) |
| Variazione delle attività immobilizzate (investimenti) | (20.505) | (13.144) | (7.361) |
| Variazione delle attività immobilizzate (nuovo perimetro) | (12.598) | (19.807) | 7.209 |
| Interessi incassati | 3.872 | 1.654 | 2.218 |
| Altre variazioni | 56 | 5.551 | (5.495) |
| Free cash flow | (6.804) | 65.275 | (72.079) |
| Interessi e oneri finanziari | (1.401) | (1.007) | (394) |
| Variazioni di patrimonio netto | 3.518 | 574 | 2.944 |
| Dividendi pagati | (34.305) | (22.587) | (11.718) |
| Variazione fondi LT e altri flussi finanziari | 699 | (2.107) | 2.806 |
| Variazione della posizione finanziaria netta | (38.293) | 40.148 | (78.441) |
| Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo | 140.486 | 100.337 | 40.149 |
| Posizione finanziaria netta alla fine del periodo | 102.193 | 140.486 | (38.292) |