



SPAFID
CONNECT

Informazione Regolamentata n. 2211-148-2022	Data/Ora Ricezione 01 Settembre 2022 14:06:36	Euronext Star Milan
---	---	---------------------

Societa' : SANLORENZO
Identificativo : 166497
Informazione
Regolamentata
Nome utilizzatore : SANLORENZON03 - -
Tipologia : 1.2
Data/Ora Ricezione : 01 Settembre 2022 14:06:36
Data/Ora Inizio : 01 Settembre 2022 14:06:37
Diffusione presunta
Oggetto : Risultati consolidati H1 e Guidance 2022

<i>Testo del comunicato</i>

Vedi allegato.

SANLORENZO S.P.A.:
IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA APPROVATO
LA RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2022

Crescita molto sostenuta di tutti gli indicatori:

Ricavi Netti Nuovo a 344,9 milioni di Euro (+30,8% YoY),
EBITDA rettificato a 56,6 milioni di Euro (+40,1% YoY), con un costante incremento della
profittabilità a tutti i livelli di conto economico e una forte generazione di cassa.

Revisione al rialzo della guidance 2022 su tutte le metriche,
sostenuta da un backlog a 1,4 miliardi di Euro, per il 92% venduto a clienti finali.

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht (“Ricavi Netti Nuovo”) a 344,9 milioni di Euro, +30,8% rispetto a 263,6 milioni di Euro nel primo semestre del 2021, guidati dall’ottima performance dell’Europa e delle Americhe
- EBITDA rettificato a 56,6 milioni di Euro (EBITDA reported a 56,3 milioni di Euro), +40,1% rispetto a 40,4 milioni di Euro nel primo semestre del 2021, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita da 15,3% a 16,4%
- Risultato netto di Gruppo a 32,5 milioni di Euro, +52,8% rispetto a 21,2 milioni di Euro nel primo semestre del 2021, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita da 8,1% a 9,4%
- Investimenti netti per 17,6 milioni di Euro a parità di perimetro di consolidamento, +47,0% rispetto a 12,0 milioni di Euro nel primo semestre del 2021, legati principalmente all’incremento della capacità produttiva
- Posizione finanziaria netta di cassa pari a 91,1 milioni di Euro al 30 giugno 2022, in ulteriore miglioramento rispetto a 26,4 milioni di Euro al 30 giugno 2021 e a 39,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2021; generazione di cassa nel primo semestre del 2022 pari a 52,1 milioni di Euro, al netto del pagamento di dividendi per 20,3 milioni di Euro
- Continua accelerazione dell’order intake nel primo semestre del 2022, pari a 487,1 milioni di Euro, rispetto a 402,0 milioni di Euro nel primo semestre del 2021, che porta il backlog al 30 giugno 2022 a raggiungere 1.402,8 milioni di Euro, rispetto a 810,7 milioni di Euro al 30 giugno 2021 (+73,0%)
- Rivista al rialzo la guidance 2022, che prevede una crescita a doppia cifra degli indicatori finanziari, in linea con i risultati del primo semestre, con Ricavi Netti Nuovo coperti per il 92% dall’attuale portafoglio ordini

Ameglia (La Spezia), 1° settembre 2022 – 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 2022.

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

«Sono particolarmente gratificato dai risultati ancora una volta eccellenti del primo semestre, e in particolare dal solido portafoglio ordini che ha superato il valore record di 1,4 miliardi di Euro, consentendo non solo una revisione al rialzo della guidance per l'anno in corso, ma soprattutto una maggiore serenità per affrontare gli anni futuri.

La crescita progressiva e ininterrotta registrata dal Gruppo, in particolare negli ultimi anni, trova fondamento in una chiara strategia definita ormai quasi dieci anni fa, che individuava tre driver di sviluppo prioritari – design, arte, innovazione nella tradizione – che hanno permesso a Sanlorenzo di raggiungere l'innegabile posizionamento di Maison di lusso nello yachting. Più recentemente, forti di questa leadership, abbiamo arricchito la nostra strategia con ulteriori direttrici sulle quali concentriamo la nostra azione in questo decennio. Sostenibilità e tecnologia, servizi e supply chain sono oggi temi imprescindibili per garantire nel lungo periodo la continuità delle dinamiche virtuose sinora vissute ed il vantaggio competitivo derivante dalla capacità di anticipare i tempi.

Una visione a beneficio non solo del Gruppo, ma di tutti i suoi stakeholder, che lascia spazio anche ad iniziative più alte quali la corresponsione di una mensilità aggiuntiva ai nostri dipendenti maggiormente penalizzati dall'attuale scenario inflattivo, promossa nel giugno scorso. Da imprenditore, considero questa scelta un'espressione concreta della responsabilità sociale di un'azienda.»

RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI

I **Ricavi Netti Nuovo**¹ del primo semestre del 2022 ammontano a **344,9 milioni di Euro**, in crescita del **30,8%** rispetto a 263,6 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

In una dinamica di crescita del mercato, questi importanti risultati continuano a beneficiare di un mix favorevole legato sia all'aumento dei volumi, che ha visto una forte contribuzione dei nuovi modelli e un'aumentata incidenza di yacht di maggiori dimensioni in ciascuna business unit, che all'incremento dei prezzi medi di vendita.

Eccellente la performance della Divisione Yacht, che registra Ricavi Netti Nuovo in crescita del 36,5% rispetto al primo semestre del 2021 a 234,7 milioni di Euro, con uno straordinario successo riscontrato dai modelli asimmetrici della linea SL.

La Divisione Superyacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a 77,8 milioni di Euro, in crescita del 9,6% del totale, trainata dalla linea Steel, la gamma di maggiori dimensioni.

Continua l'inarrestabile crescita di Bluegame con Ricavi Netti Nuovo pari a 32,4 milioni di Euro, in crescita del 56,7% rispetto al primo semestre del 2021, supportata dai nuovi modelli della linea BG.

La suddivisione per area geografica conferma ulteriormente l'accelerazione delle Americhe, in crescita del 71,0% rispetto al primo semestre del 2021, in particolare degli Stati Uniti, mercato strategico per il Gruppo, e l'ottima performance registrata in Europa, in crescita del 35,0%, mentre l'area APAC risente di un leggero rallentamento dovuto alle misure restrittive legate al COVID-19.

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2022	% totale	2021	% totale	2022 vs. 2021	2022 vs. 2021%
Divisione Yacht	234.656	68,0%	171.944	65,3%	62.712	+36,5%
Divisione Superyacht	77.805	22,6%	71.004	26,9%	6.801	+9,6%
Divisione Bluegame	32.405	9,4%	20.676	7,8%	11.729	+56,7%
Ricavi Netti Nuovo	344.866	100,0%	263.624	100,0%	81.242	+30,8%

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)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2022	% totale	2021	% totale	2022 vs. 2021	2022 vs. 2021%
Europa	187.241	54,3%	138.693	52,6%	48.548	+35,0%
Americhe	91.138	26,4%	53.299	20,2%	37.839	+71,0%
APAC	49.837	14,5%	54.039	20,5%	(4.202)	-7,8%
MEA	16.650	4,8%	17.593	6,7%	(943)	-5,4%
Ricavi Netti Nuovo	344.866	100,0%	263.624	100,0%	81.242	+30,8%

RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'EBITDA rettificato² è pari a **56,6 milioni di Euro**, in crescita del **40,1%** rispetto a 40,4 milioni di Euro nel primo semestre del 2021. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **16,4%**, in aumento di **110 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

L'EBITDA³, comprensivo delle componenti non ricorrenti legate ai costi non monetari del Piano di Stock Option 2020 e alle spese sostenute per il COVID-19, ammonta a **56,3 milioni di Euro**, in crescita del 40,8% rispetto a 40,0 milioni di Euro nel primo semestre del 2021.

L'impatto dell'aumento dei prezzi delle materie prime e dell'energia legato all'attuale scenario inflattivo risulta gestito e più che compensato dall'aumento dei listini di vendita. Sempre più strette sono le partnership con i fornitori, per assicurare l'approvvigionamento di materiali e lavorazioni chiave ad un prezzo prestabilito con contratti pluriennali, anche grazie all'ottimizzazione della pianificazione della produzione e degli acquisti favorita dalla visibilità derivante dal portafoglio ordini.

La marginalità operativa beneficia inoltre delle efficienze derivanti dalla messa a regime della nuova capacità produttiva, in particolare del sito di Massa dedicato ai semilavorati in composito acquisito nel 2021, e della progressiva internalizzazione della produzione di Bluegame nel cantiere di Ameglia.

L'EBIT è pari a **44,3 milioni di Euro**, in crescita del **48,7%** rispetto a 29,8 milioni di Euro nel primo semestre del 2021. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **12,8%**, in aumento di **150 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, a fronte di un incremento del 17,8% degli ammortamenti che si attestano a 12,0 milioni di Euro, a seguito dei rilevanti investimenti finalizzati allo sviluppo dei nuovi prodotti e all'incremento della capacità produttiva.

Il **risultato ante imposte** è pari a **44,1 milioni di Euro**, in crescita del **51,2%** rispetto a 29,2 milioni di Euro nel primo semestre del 2021.

Il **risultato netto di Gruppo** raggiunge **32,5 milioni di Euro**, in crescita del **52,8%** rispetto a 21,2 milioni di Euro nel primo semestre del 2021. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **9,4%**, in aumento di **130 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

RISULTATI PATRIMONIALI E FINANZIARI CONSOLIDATI

Il **capitale circolante netto** al 30 giugno 2022 risulta **negativo per 70,0 milioni di Euro**, rispetto a un dato negativo per 2,7 milioni di Euro al 31 dicembre 2021 e positivo per 5,4 milioni di Euro al 30 giugno 2021.

Le rimanenze sono pari a 76,1 milioni di Euro, in aumento di 7,8 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2021 e in diminuzione di 4,4 milioni di Euro rispetto al 30 giugno 2021. Le rimanenze di imbarcazioni usate sono pari a 15,0 milioni di Euro, in diminuzione di 13,0 milioni di Euro rispetto alla chiusura del 2021.

² L'EBITDA rettificato è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo rettificato dalle componenti non ricorrenti. I costi non ricorrenti, rappresentati dai costi non monetari dei piani di incentivazione azionaria e dalle spese sostenute per il COVID-19, sono stati pari a 350 migliaia di Euro nel primo semestre del 2022 e 444 migliaia di Euro nel primo semestre del 2021.

³ L'EBITDA è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo.

Gli **investimenti**⁴ effettuati nel primo semestre del 2022, a **parità di perimetro di consolidamento**, ammontano a **17,6 milioni di Euro**, in aumento del 47,0% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, principalmente per effetto dei maggiori investimenti dedicati all'incremento della capacità produttiva a supporto della crescita. Includendo l'effetto dell'ingresso nel perimetro di consolidamento della società Polo Nautico Viareggio, gli investimenti del primo semestre 2022 sono pari a 23,7 milioni di Euro.

La **posizione finanziaria netta** al 30 giugno 2022 è **positiva per 91,1 milioni di Euro**, rispetto a una cassa netta di 39,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2021 e di 26,4 milioni di Euro al 30 giugno 2021. Tale progressivo miglioramento è legato alla forte generazione di cassa operativa risultante dall'incremento dei volumi e dagli anticipi legati alla robusta raccolta ordini, pur considerando il pagamento di dividendi per 20,3 milioni di Euro.

Le disponibilità liquide e mezzi equivalenti ammontano a 182,6 milioni di Euro, rispetto a 141,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2021 ed a 117,0 milioni di Euro al 30 giugno 2021. A partire dal primo semestre del 2022, in considerazione della continua forte generazione di cassa, il Gruppo ha inoltre implementato una strategia di gestione prudente e diversificata della liquidità, con investimenti complessivamente pari a 25,9 milioni di Euro al 30 giugno 2022, di cui 16,0 milioni di Euro considerati come non correnti.

L'indebitamento finanziario è pari a 103,0 milioni di Euro, di cui 43,4 milioni di Euro correnti e 59,5 milioni di Euro non correnti. Le passività finanziarie per leasing incluse ai sensi dell'IFRS 16 ammontano a 6,9 milioni di Euro.

BACKLOG

Il **backlog**⁵ al 30 giugno 2022 ammonta a **1.402,8 milioni di Euro**, in crescita di 592,0 milioni di Euro rispetto al 30 giugno 2021.

L'**order intake** del primo semestre del 2022 è pari a **487,1 milioni di Euro**, di cui 262,4 milioni di Euro nel primo trimestre e 224,7 milioni di Euro nel secondo trimestre, rispetto a 402,0 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

L'elevata raccolta ordini, che ha coinvolto tutte le divisioni ed è stata supportata dai nuovi modelli, ha risentito positivamente dell'incremento dei prezzi medi di vendita reso possibile dal posizionamento high-end del marchio, con aumenti crescenti in funzione della data di consegna.

L'**importo del backlog lordo riferito all'esercizio in corso**, pari a **671,3 milioni di Euro**, permette un'eccellente copertura dei ricavi attesi nel 2022. Risulta inoltre essere significativa la **visibilità sui ricavi relativi agli esercizi successivi**, complessivamente pari a **731,5 milioni di Euro**, favorita da un'incrementata incidenza di yacht di maggiori dimensioni, e in particolare di superyacht con date di consegna fino al 2026.

(in migliaia di Euro)	Backlog			Variazione (order intake)		
	1° gennaio ⁶	31 marzo	30 giugno	Q1	Q2	Totale H1 2022
Backlog 2022	915.632	1.178.029	1.402.774	262.397	224.745	487.142
di cui esercizio in corso	544.060	628.110	671.272	84.050	43.162	127.212
di cui esercizi successivi	371.572	549.919	731.502	178.347	181.583	359.930
Backlog 2021	408.761	553.411	810.740	144.650	257.329	401.979
di cui esercizio in corso	305.072	409.899	497.982	104.827	88.083	192.910
di cui esercizi successivi	103.689	143.512	312.758	39.823	169.246	209.069

⁴ Gli investimenti sono riferiti agli incrementi di immobili, impianti e macchinari e delle attività immateriali al netto del valore contabile delle relative dismissioni. In particolare, gli investimenti del primo semestre del 2022 sono riportati al netto della vendita di un immobile destinato ad uffici che Sanlorenzo aveva acquisito a settembre del 2021 unitamente al compendio relativo al nuovo sito produttivo di Massa per un valore residuo netto contabile di circa 2,1 milioni di Euro (inclusi gli importi delle relative attrezzature).

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.

⁶ Apertura dell'esercizio di riferimento con il backlog netto al 31 dicembre dell'esercizio precedente.

GUIDANCE 2022

Alla luce del solido portafoglio ordini, per il 92% venduto a clienti finali, pur mantenendo un costante monitoraggio dell'evoluzione del contesto generale, **la Società ha rivisto al rialzo la guidance per l'esercizio in corso⁷, prevedendo una crescita a doppia cifra in linea con i risultati del primo semestre**. In particolare, i Ricavi Netti Nuovo⁸ del 2022 risultano coperti per circa il 92% dal backlog al 30 giugno 2022.

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	Consuntivo 2020	Consuntivo 2021	Guidance 2022	Variazione 2022 vs. 2021 ⁹
Ricavi Netti Nuovo	457,7	585,9	720 – 740	+25%
EBITDA rettificato	70,6	95,5	126 – 130	+34%
EBITDA margin rettificato	15,4%	16,3%	17,5% – 17,6%	+120 bps
Risultato netto di Gruppo	34,5	51,0	68 – 70	+35%
Investimenti	30,8	49,2	48 – 50	-1%
Posizione finanziaria netta	3,8	39,0	96 – 100	+59

CONFLITTO TRA RUSSIA E UCRAINA

In considerazione del conflitto tra Russia e Ucraina, la Società conferma che l'esposizione a clienti di nazionalità russa risulta marginale e distribuita su tre esercizi. Si precisa che si tratta di soggetti non colpiti da sanzioni internazionali a livello individuale (cd. "Specially Designated Nationals") e che alla data odierna nessun ordine è stato cancellato da parte dei clienti. La Società considera il relativo rischio molto limitato, in considerazione degli anticipi ricevuti sugli yacht in costruzione e del mantenimento della proprietà degli stessi in capo al cantiere, oltre che in virtù delle numerose richieste da parte di potenziali clienti.

Il Gruppo, inoltre, non ha fornitori localizzati in Russia e nelle aree interessate dal conflitto.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

In un contesto di evoluzione non facilmente prevedibile a livello geopolitico e macroeconomico, la nautica di lusso continua a beneficiare della crescita registrata dagli Ultra High Net Worth Individual (UHNWI). La scarsa penetrazione dello yachting tra gli UHNWI, stimata al di sotto del 5%, rappresenta un elevato potenziale di crescita inespreso.

L'ampliamento della potenziale clientela si accompagna inoltre a un sensibile aumento della propensione all'acquisto, spinta dalla rinnovata ricerca della qualità della vita in libertà e sicurezza, esigenze che uno yacht può soddisfare. Le nuove tecnologie per la connettività consentono anche lo svolgimento a bordo dell'attività lavorativa e di estendere il tempo che l'armatore può trascorrere a bordo, permettendo di fatto di aumentare l'attrattività verso fasce di clientela più giovani.

In questo scenario, Sanlorenzo continua a beneficiare del vantaggio competitivo derivante dal suo 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.

RAFFORZAMENTO DELLA PRESENZA IN NORD AMERICA E IN APAC

Mercati caratterizzati da una forte concentrazione di UHNWI, Nord America e APAC rappresentano aree strategiche per la crescita futura del Gruppo. La presenza diretta negli Stati Uniti tramite la controllata Sanlorenzo

⁷ A parità di perimetro ed escluse potenziali operazioni di natura straordinaria.

⁸ Calcolato sulla media dell'intervallo di guidance.

⁹ Calcolata sulla media dell'intervallo di guidance.

of the Americas LLC permette di offrire yacht specificamente progettati e costruiti sulle esigenze della clientela americana e un servizio post-vendita più tempestivo ed efficace, elemento quest'ultimo su cui la Società intende ulteriormente investire. Tale modello di successo potrà essere replicato in APAC nel medio termine, con la costituzione di una controllata locale.

EVOLUZIONE DEI PREZZI DI VENDITA DEI SUPERYACHT

L'apprezzamento da parte del mercato della qualità del prodotto e il conseguente posizionamento del brand nei superyacht ha reso possibile il progressivo recupero sul gap di prezzo nei confronti dei migliori cantieri nord-europei, in particolare nel segmento al di sopra di 500GT, con un'accelerazione a partire dal secondo semestre del 2021, accentuatasi nel 2022.

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

Il robusto piano di espansione del portafoglio prodotti prevede 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 di recente introduzione, con le quali Sanlorenzo entra in nuovi segmenti di mercato ad alto potenziale, oltre al continuo ampliamento delle gamme esistenti, con proposte inedite e fortemente ispirate a criteri di sostenibilità.

L'introduzione di innovazioni e tecnologie volte a ridurre l'impatto ambientale degli yacht è al centro delle attività del dipartimento Ricerca e Sviluppo del Gruppo, il cui elevato grado di competenza ed esperienza ha permesso la sottoscrizione di accordi strategici con i più grandi player mondiali nella generazione di potenza e nella gestione di energia. I progetti in comune sono focalizzati sull'**impiego marino delle fuel cell ad idrogeno**, la vera risposta alla richiesta di sostenibilità nel settore dello yachting.

A partire dall'accordo esclusivo per yacht tra 24 e 80 metri di lunghezza sottoscritto nel 2021 con **Siemens Energy** per l'integrazione delle **fuel cell alimentate da idrogeno ottenuto dal metanolo** per la generazione di corrente elettrica a bordo, tecnologia che, prima sul mercato, vedrà la luce su un superyacht 50Steel la cui consegna è prevista nel 2024.

A questo si è recentemente aggiunto ad agosto 2022 un altro importantissimo accordo in esclusiva con **Rolls-Royce Solutions GmbH – Global Marine (MTU)**, che consentirà l'integrazione di un **sistema di propulsione a combustione interna tradizionale, alimentato a metanolo**, con le fuel cell fornite da Siemens Energy, anch'esse alimentate a metanolo (attraverso un reformer), su yacht tra 40 a 75 metri di lunghezza. Tali soluzioni verranno installate inizialmente su un prototipo di yacht Sanlorenzo di lunghezza compresa tra 50 e 60 metri la cui consegna è prevista nel 2026.

L'utilizzo del **metanolo verde**, prodotto con energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili e con CO₂ catturato dall'atmosfera, consente la generazione di potenza "**carbon neutral**": la quantità di CO₂ rilasciata nell'aria nel processo di combustione equivale a quella sottratta all'ambiente per la produzione del metanolo.

Solo un mese prima, Bluegame era stata selezionata da American Magic, challenger nell'edizione dell'America's Cup del 2024, quale partner per la progettazione e realizzazione della prima "**chase boat**" con **propulsione esclusivamente ad idrogeno e utilizzo di foil**, secondo i rigidi requisiti del protocollo della manifestazione, un progetto estremamente complesso, oggi la massima espressione possibile della tecnologia sostenibile a bordo di un'imbarcazione.

Forte di questo memorabile risultato e a riprova della capacità progettuale nell'impiego dell'idrogeno nella propulsione, Bluegame ha altresì raggiunto un accordo con **Volvo Penta** per l'installazione di un sistema pilota di propulsione IPS ibrida, che verrà combinato con fuel cell ad idrogeno sviluppate a partire dal progetto dell'America's Cup. Sarà il modello BGM65HH (hydrogen-hybrid), che sarà varato nel 2025, ad accogliere tale tecnologia d'assoluta avanguardia.

POTENZIAMENTO DELL'OFFERTA DI HIGH-END SERVICES

Coerente con la filosofia di ricerca della massima eccellenza e con il suo posizionamento made to measure, il Gruppo sta rafforzando l'offerta di High-End Services, la cui value proposition si pone l'obiettivo di incrementare la fidelizzazione dei clienti esistenti e attrarne di nuovi, con un approccio sartoriale in cui all'eccellenza della manifattura, all'elevata qualità, all'innovazione e al design, si accompagna l'esclusività del rapporto con il cliente.

Tale pacchetto di servizi, proposto esclusivamente ai clienti Sanlorenzo tramite una società dedicata che sarà costituita entro la fine dell'anno, comprende il primo programma al mondo di charter monobrand (**Sanlorenzo Charter Fleet**), programmi di formazione per i membri degli equipaggi presso la **Sanlorenzo Academy**, leasing e finanziamenti su misura e servizi di manutenzione, restyling e refitting (**Sanlorenzo Timeless**).

Di particolare rilevanza è l'**attività di charter**, che ha vissuto una forte espansione soprattutto nei periodi di contrazione della domanda di nuove imbarcazioni e conserva un elevato potenziale da esprimere. Questa proposta riscuote un particolare interesse da parte della clientela, che può cogliere l'opportunità di includere la propria imbarcazione in un programma su cui fare affidamento in quanto gestito da Sanlorenzo. Considerate le competenze specialistiche richieste da tale attività, Sanlorenzo, a garanzia dei suoi standard di qualità ed eccellenza, ha selezionato **Equinoxe S.r.l.**, storica società che gode di altissima reputazione nel settore. In data 23 giugno 2022, Sanlorenzo ha sottoscritto una lettera di intenti finalizzata all'acquisizione del 100% di Equinoxe S.r.l., il cui perfezionamento è previsto entro la fine dell'anno.

RAFFORZAMENTO NELLE FILIERE PRODUTTIVE CHIAVE E INCREMENTO DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA

L'artigianalità è al cuore del modello di business di Sanlorenzo: partnership con i fornitori e gli appaltatori chiave consentono l'approvvigionamento di materiali e lavorazioni strategiche, di aumentare la capacità produttiva, incrementare l'agilità e la flessibilità dei processi produttivi, mantenere un controllo rigoroso sulla qualità ed estendere alla filiera gli standard di responsabilità e sostenibilità propri del Gruppo Sanlorenzo.

Gli investimenti di minoranza nel capitale di fornitori chiave quali Carpensalda Yacht Division S.r.l., attivo nella carpenteria metallica, e in Duerre S.r.l., produttore artigianale di arredi di altissima qualità, e l'acquisizione del 60% di I.C.Y. S.r.l., storico partner di Bluegame, conclusa in data 22 luglio 2022, si inseriscono in questo programma di rafforzamento nelle filiere strategiche.

Allo stesso modo, nel corso del 2022 la Società ha concluso tre acquisizioni di infrastrutture industriali nell'area di Viareggio per oltre 3.500 metri quadri totali per un importo complessivo di circa 4,2 milioni di Euro, ad esito delle quali ha acquisito la maggioranza di Polo Nautico Viareggio S.r.l. Tali investimenti sono finalizzati ad incrementare la capacità produttiva a supporto della crescita attesa e del potenziamento dei servizi.

* * *

In data odierna alle ore 16:30 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati del primo semestre del 2022 e la guidance per l'esercizio in corso, nonché i principali aggiornamenti della Società. Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

<https://us02web.zoom.us/j/81716001942?pwd=eis3blZvcTRUem1TYWFYTTM4ZGo2dz09>

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 rischio 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 2022 è oggetto di revisione legale, attualmente in corso di completamento.

La relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2022 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.com).

* * *

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 divisioni produttive: la Divisione Yacht (yacht in composito tra 24 e 38 metri); la Divisione Superyacht (superyacht in alluminio e acciaio tra 40 e 72 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 600 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 2021, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 586 milioni di Euro, l'EBITDA rettificato 96 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 51 milioni di Euro.

www.sanlorenzoyacht.com

Investor Relations

Attilio Bruzzese

Silvia Guidi

Mob. +39 337 1187188

investor.relations@sanlorenzoyacht.com

Investor Relations | Advisory

Mara Di Giorgio

Mob. +39 335 7737417 mara@twin.services

Simona D'Agostino

Mob. +39 335 7729138 simona@twin.services

Media Relations

Luca Macario

Mob. +39 335 7478179 luca@twin.services

GRUPPO SANLORENZO

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2022

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2022	% Ricavi Netti Nuovo	2021	% Ricavi Netti Nuovo	2022 vs. 2021	2022 vs. 2021%
Ricavi Netti Nuovo	344.866	100,0%	263.624	100,0%	81.242	+30,8%
Ricavi per manutenzioni e altri servizi	5.405	1,6%	3.082	1,2%	2.323	+75,4%
Altri proventi	2.628	0,8%	2.160	0,8%	468	+21,7%
Costi operativi	(296.289)	(85,9)%	(228.468)	(86,7)%	(67.821)	+29,7%
EBITDA Rettificato	56.610	16,4%	40.398	15,3%	16.212	+40,1%
Costi non ricorrenti	(350)	(0,1)%	(444)	(0,1)%	94	-21,2%
EBITDA	56.260	16,3%	39.954	15,2%	16.306	+40,8%
Ammortamenti	(11.973)	(3,5)%	(10.167)	(3,9)%	(1.806)	+17,8%
EBIT	44.287	12,8%	29.787	11,3%	14.500	+48,7%
Oneri finanziari netti	(274)	-	(616)	(0,2)%	342	-55,5%
Rettifiche di valore di attività finanziarie	99	-	1	-	98	+9.800,0%
Risultato prima delle imposte	44.112	12,8%	29.172	11,1%	14.940	+51,2%
Imposte sul reddito	(11.186)	(3,3)%	(7.825)	(3,0)%	(3.361)	+43,0%
Risultato netto	32.926	9,5%	21.347	8,1%	11.579	+54,2%
Risultato di terzi ¹⁰	(463)	(0,1)%	(108)	-	(355)	+328,7%
Risultato netto di Gruppo	32.463	9,4%	21.239	8,1%	11.224	+52,8%

¹⁰ (Utile)/perdita.

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2022

(in migliaia di Euro)	30 giugno	31 dicembre	30 giugno	Variazione	
	2022	2021	2021	30 giugno 2022 vs. 31 dicembre 2021	30 giugno 2022 vs. 30 giugno 2021
IMPIEGHI					
Avviamento	8.667	8.667	8.667	-	-
Altre attività immateriali	46.766	45.276	41.410	1.490	5.356
Immobili, impianti e macchinari	145.312	134.988	112.832	10.324	32.480
Partecipazioni e altre attività non correnti	26.561	446	437	26.115	26.124
Attività nette per imposte differite	7.556	5.963	6.221	1.593	1.335
Fondi non correnti relativi al personale	(842)	(1.058)	(942)	216	100
Fondi per rischi e oneri non correnti	(14.933)	(1.434)	(1.159)	(13.499)	(13.774)
Capitale immobilizzato netto	219.087	192.848	167.466	26.239	51.621
Rimanenze	76.086	68.269	80.504	7.817	(4.418)
Crediti commerciali	9.297	18.310	12.095	(9.013)	(2.798)
Attività derivanti da contratto	98.501	117.194	88.186	(18.693)	10.315
Debiti commerciali	(141.945)	(120.125)	(126.567)	(21.820)	(15.378)
Passività derivanti da contratto	(127.721)	(102.948)	(44.331)	(24.773)	(83.390)
Altre attività correnti	60.771	54.337	33.990	6.434	26.781
Fondi per rischi e oneri correnti	(4.819)	(11.380)	(14.608)	6.561	9.789
Altre passività correnti	(40.078)	(26.370)	(23.863)	(13.708)	(16.215)
Capitale circolante netto	(69.908)	(2.713)	5.406	(67.195)	(75.314)
Capitale investito netto	149.179	190.135	172.872	(40.956)	(23.693)
FONTI					
Patrimonio netto	240.301	229.141	199.306	11.160	40.995
(Posizione finanziaria netta)	(91.122)	(39.006)	(26.434)	(52.116)	(64.688)
Totale fonti	149.179	190.135	172.872	(40.956)	(23.693)

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 30 GIUGNO 2022

(in migliaia di Euro)	30 giugno 2022	31 dicembre 2021	30 giugno 2021	Variazione	
				30 giugno 2022 vs. 31 dicembre 2021	30 giugno 2022 vs. 30 giugno 2021
A Disponibilità liquide	182.601	141.272	116.956	41.329	65.645
B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C Altre attività finanziarie correnti	11.480	317	-	11.163	11.480
D Liquidità (A + B + C)	194.081	141.589	116.956	52.492	77.125
E Debito finanziario corrente	(13.658)	(3.824)	(4.609)	(9.834)	(9.049)
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(29.767)	(29.651)	(21.320)	(116)	(8.447)
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(43.425)	(33.475)	(25.929)	(9.950)	(17.496)
H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)	150.656	108.114	91.027	42.542	59.629
I Debito finanziario non corrente	(59.534)	(69.108)	(64.593)	9.574	5.059
J Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(59.534)	(69.108)	(64.593)	9.574	5.059
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	91.122	39.006	26.434	52.116	64.688

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2022

(in migliaia di Euro)	30 giugno 2022	30 giugno 2021	Variazione
EBITDA	56.260	39.954	16.306
Imposte pagate	(9.221)	(13.389)	4.168
Variazione delle rimanenze	(7.817)	1.710	(9.527)
Variazione delle attività derivanti e passività derivanti da contratto nette	43.467	22.927	20.540
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	7.144	8.638	(1.494)
Variazione dei debiti commerciali	21.820	(10.671)	32.491
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	12.126	(3.012)	15.138
Flusso di cassa operativo	123.779	46.157	77.622
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(17.634)	(11.998)	(5.636)
Acquisizioni di business e altre variazioni	(28.645)	636	(29.281)
Free cash flow	77.500	34.795	42.705
Interessi e oneri finanziari	(318)	(684)	366
Altri flussi finanziari e variazioni di patrimonio netto	(25.066)	(11.506)	(13.560)
Variazione della posizione finanziaria netta	52.116	22.605	29.511
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	39.006	3.829	35.177
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	91.122	26.434	64.688

Fine Comunicato n.2211-148

Numero di Pagine: 13