

Informazione Regolamentata n. 2211-152-2023	Data/Ora Inizio Diffusione 03 Agosto 2023 14:18:42	Euronext Star Milan
---	---	---------------------

Societa' : SANLORENZO
Identificativo : 180019
Informazione
Regolamentata
Nome utilizzatore : SANLORENZON03 - -
Tipologia : 1.2
Data/Ora Ricezione : 03 Agosto 2023 14:18:39
Data/Ora Inizio
Diffusione : 03 Agosto 2023 14:18:42
Oggetto : Risultati Consolidati H1 e Guidance 2023

Testo del comunicato

Vedi allegato.

SANLORENZO S.P.A.:
IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA APPROVATO
LA RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2023
E LA REVISIONE AL RIALZIO DELLA GUIDANCE 2023

Revisione al rialzo della guidance 2023,
sostenuta da un solido backlog di elevata qualità con consegne fino al 2027,
da un business outlook molto promettente e da un'efficace strategia di mercato.

Ricavi Netti Nuovo a **388,4 milioni di Euro (+12,6% YoY)**,
costante incremento della marginalità a tutti i livelli di conto economico
e generazione di cassa robusta e sostenibile.

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht ("Ricavi Netti Nuovo") a 388,4 milioni di Euro, **+12,6%** rispetto a 344,9 milioni di Euro nel primo semestre del 2022, guidati dall'eccellente performance delle Divisioni Superyacht e Bluegame e con un andamento della Divisione Yacht in linea con gli obiettivi previsti per l'intero esercizio corrente; a livello geografico, crescita robusta nei mercati tradizionali di Sanlorenzo, soprattutto in Europa, nonché uno sviluppo interessante dell'area MEA
- EBITDA a 67,7 milioni di Euro, **+20,3%** rispetto a 56,3 milioni di Euro nel primo semestre del 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 110 basis point a 17,4%
- EBIT a 53,1 milioni di Euro, **+20,0%** rispetto a 44,3 milioni di Euro nel primo semestre del 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 90 basis point a 13,7%
- Risultato netto di Gruppo a 39,0 milioni di Euro, **+20,3%** rispetto a 32,5 milioni di Euro nel primo semestre del 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo di 70 basis point a 10,1%
- Investimenti netti organici per 13,1 milioni di Euro, con un incidenza del 3,4% sui Ricavi Netti Nuovo, di cui oltre l'80% relativo all'espansione della capacità industriale e allo sviluppo di nuovi modelli e gamme di prodotto
- Posizione finanziaria netta di cassa pari a 140,5 milioni di Euro al 30 giugno 2023, in ulteriore miglioramento rispetto a 91,1 milioni di Euro al 30 giugno 2022 e a 100,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2022; sana **generazione di cassa netta** nel primo semestre del 2023 pari a **40,2 milioni di Euro, al netto del pagamento di dividendi per 22,6 milioni di Euro**, con un eccellente tasso di conversione dell'EBITDA in Free Cash Flow operativo
- Order intake nel primo semestre del 2023 pari a 351,5 milioni di Euro, che porta il backlog al 30 giugno 2023 a raggiungere 1.421,1 milioni di Euro, rispetto a 1.402,8 milioni di Euro al 30 giugno 2022
- **Rivista al rialzo la guidance 2023, con Ricavi Netti Nuovo previsti nel range 830-850 milioni di Euro, coperti per l'89% dalla quota 2023 dell'attuale portafoglio ordini, che nella sua interezza è venduto per il 90% a clienti finali**

Ameglia (La Spezia), 3 agosto 2023 – Il Consiglio di Amministrazione di Sanlorenzo S.p.A. (“Sanlorenzo” o la “Società”), riunitosi in data odierna sotto la presidenza del Cav. Massimo Perotti, ha esaminato e approvato la relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2023 e la revisione al rialzo della guidance sui risultati attesi per l’anno 2023.

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

«Sono particolarmente orgoglioso di presentare risultati eccellenti, raggiunti grazie all’impegno e alla passione di tutti i team che compongono la Sanlorenzo, a cui vorrei rivolgere uno speciale ringraziamento.

Rivediamo al rialzo la guidance sui risultati previsti per l’anno in corso, forti di un primo semestre di grande soddisfazione e di un portafoglio ordini massiccio, al 30 giugno superiore a 1,4 miliardi di Euro, ma soprattutto di elevata qualità, perché garantito da contratti sottoscritti con clienti finali per il 90%.

Tale performance è il risultato del nostro modello di business che ha dato prova di assoluta affidabilità negli anni e che ci rassicura per quelli a venire, nel percorso che ci vedrà pionieri del settore verso la carbon neutrality, priorità centrale nella nostra rotta al 2030.

Con questa visione di lungo termine, coniughiamo lo sviluppo di nuove linee di prodotto, altamente innovative, che andranno a creare nuovi segmenti di mercato, con la massima espressione dell’artigianalità e del design Made in Italy, elementi fortemente distintivi del nostro brand.

Così come è distintiva e vincente la nostra strategia di distribuzione diretta nei mercati chiave, in aderenza della quale sono state attivate le sedi di Monaco e della Costa Azzurra, in location coerenti con il posizionamento della Maison Sanlorenzo.

Abbiamo presentato il nostro percorso “Our Road to 2030” in un evento a maggio a cui hanno partecipato oltre 700 dipendenti, condividendo con loro i nostri ambiziosi obiettivi che tutti insieme affronteremo, con coraggio e consapevolezza dei nostri valori e della nostra forza, per sviluppare la Sanlorenzo del futuro.»



RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI

I **Ricavi Netti Nuovo**¹ del primo semestre del 2023 ammontano a **388,4 milioni di Euro**, in crescita del **12,6%** rispetto a 344,9 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

La Divisione Yacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a 239,3 milioni di Euro, con ottimi risultati della linea SD e la nuova linea SP che hanno registrato tassi di crescita particolarmente rilevanti.

Continuano le straordinarie performance della Divisione Superyacht, con Ricavi Netti Nuovo pari a 105,8 milioni di Euro, in crescita del 36,0% rispetto al primo semestre del 2022, trainati dalla linea Alloy, dal nuovo X-Space e dalla linea Steel.

Altrettanto straordinari i risultati di Bluegame, con Ricavi Netti Nuovo pari a 43,3 milioni di Euro, in crescita del 33,6% rispetto al primo semestre del 2022. Tali risultati sono stati raggiunti anche grazie ad un mix favorevole e al primo anno di piena operatività della linea del BG54, best seller della gamma.

La suddivisione per area geografica conferma, ancora una volta, la forte espansione del mercato europeo, in crescita del 37,1% rispetto al primo semestre del 2022, e del Middle-East, in crescita del 57,7%, che hanno più che compensato la riduzione delle Americhe, interessate da un generale rallentamento influenzato dal livello dei tassi di interesse, e dell'APAC, dove è in corso una transazione straordinaria con il distributore Simpson Marine.

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2023	% totale	2022	% totale	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Divisione Yacht	239.335	61,6%	234.656	68,0%	4.679	+2,0%
Divisione Superyacht	105.810	27,3%	77.805	22,6%	28.005	+36,0%
Divisione Bluegame	43.286	11,1%	32.405	9,4%	10.881	+33,6%
Ricavi Netti Nuovo	388.431	100,0%	344.866	100,0%	43.565	+12,6%

RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2023	% totale	2022	% totale	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Europa	256.697	66,1%	187.241	54,3%	69.456	+37,1%
Americhe	62.956	16,2%	91.138	26,4%	(28.182)	-30,9%
APAC	42.514	10,9%	49.837	14,5%	(7.323)	-14,7%
MEA	26.264	6,8%	16.650	4,8%	9.614	+57,7%
Ricavi Netti Nuovo	388.431	100,0%	344.866	100,0%	43.565	+12,6%

RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'**EBITDA**² è pari a **67,7 milioni di Euro**, in crescita del **20,3%** rispetto a 56,3 milioni di Euro nel primo semestre del 2022. Il **margin**e sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **17,4%**, in aumento di **110 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, ad ulteriore conferma della solidità del modello di business e della capacità del Gruppo di praticare politiche di prezzo oculate e sostenibili, nonché coerenti con il posizionamento del brand.

L'**EBIT** è pari a **53,1 milioni di Euro**, in crescita del **20,0%** rispetto a 44,3 milioni di Euro nel primo semestre del 2022. Il **margin**e sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **13,7%**, in aumento di **90 basis point** rispetto allo stesso periodo

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.

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

dell'esercizio precedente, a seguito della messa a regime dei rilevanti investimenti finalizzati allo sviluppo dei nuovi prodotti e all'incremento della capacità produttiva.

Il **risultato ante imposte** è pari a **54,1 milioni di Euro**, in crescita del **22,7%** rispetto a 44,1 milioni di Euro nel primo semestre del 2022.

Il **risultato netto di Gruppo** raggiunge **39,0 milioni di Euro**, in crescita del **20,3%** rispetto a 32,5 milioni di Euro nel primo semestre del 2022. Il **margin sui Ricavi Netti Nuovo** è pari al **10,1%**, in aumento di **70 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

RISULTATI PATRIMONIALI E FINANZIARI CONSOLIDATI

Il **capitale circolante netto** al 30 giugno 2023 risulta **negativo per 75,6 milioni di Euro**, rispetto a un dato negativo per 37,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2022 e negativo per 70,0 milioni di Euro al 30 giugno 2022, una normalizzazione fisiologica ma allo stesso tempo una conferma dell'efficienza del modello di business in termini di bassa intensità del capitale investito.

Le rimanenze sono pari a 89,0 milioni di Euro, in aumento di 35,6 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2022 e di 13,0 milioni di Euro rispetto al 30 giugno 2022. L'aumento rispetto ai valori di fine anno è in particolare dovuto alle materie prime e ai prodotti in corso di lavorazione, riflettendo l'evoluzione crescente del portafoglio ordini. Le rimanenze di prodotti finiti sono pari a 18,0 milioni di Euro, in aumento di 9,8 milioni di Euro rispetto alla chiusura del 2022.

Gli **investimenti netti organici** effettuati nel primo semestre del 2023 ammontano a **13,1 milioni di Euro**, di cui oltre l'80% 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 3,4% nel semestre, 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.

La **posizione finanziaria netta** al 30 giugno 2023 è **positiva per 140,5 milioni di Euro**, pur considerando il pagamento di dividendi per 22,6 milioni di Euro, rispetto a una cassa netta di 100,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2022 e di 91,1 milioni di Euro al 30 giugno 2022. Tale progressivo miglioramento è legato un Free Cash Flow operativo pari a 65,8 milioni di Euro nel primo semestre 2023, principalmente guidato da un costante incremento dell'EBITDA margin e dalla capacità di consegnare e rispettare gli avanzamenti contrattuali pianificati.

La liquidità al 30 giugno 2023 ammonta a 281,9 milioni di Euro, di cui 222,6 milioni di Euro relativi a disponibilità liquide e 59,3 milioni di Euro relativi ad altre attività finanziarie, in aumento di 80,1 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2022 e di 87,8 milioni di Euro al 30 giugno 2022. Pronta a cogliere nuove opportunità di investimento, la Società continua la strategia di gestione flessibile e diversificata della liquidità intrapresa dal primo semestre 2022, con investimenti finanziari complessivamente pari a 59,3 milioni di Euro al 30 giugno 2023.

L'indebitamento finanziario è pari a 141,4 milioni di Euro, di cui 93,7 milioni di Euro correnti e 47,7 milioni di Euro non correnti. Le passività finanziarie per leasing incluse ai sensi dell'IFRS 16 ammontano a 10,0 milioni di Euro.

BACKLOG

Il **backlog³** al 30 giugno 2023 ammonta a **1.421,1 milioni di Euro**, in crescita di 18,3 milioni di Euro rispetto al 30 giugno 2022.

L'**order intake** del primo semestre del 2023 è pari a **351,5 milioni di Euro**, di cui 170,1 milioni di Euro nel primo trimestre e 181,4 milioni di Euro nel secondo trimestre. Tale risultato rappresenta una normalizzazione fisiologica rispetto al valore di 487,1 milioni di Euro del primo semestre del 2022, in parte riconducibile a (i) un ritorno verso

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.

la traiettoria di crescita storica, (ii) maggiori tempi di attesa per la consegna degli yacht, dato il crescente portafoglio ordini e (iii) al citato rallentamento della domanda proveniente dall'area Americhe, dovuto al contesto macroeconomico incerto e ad un elevato livello di tassi di interesse, al quale la clientela statunitense è tipicamente più sensibile.

L'importo del backlog lordo riferito all'esercizio in corso, pari a **746,0 milioni di Euro**, permette un'eccellente visibilità sui ricavi attesi nel 2023. Continua ad essere significativa la **visibilità sui ricavi relativi agli esercizi successivi**, con ordini per **675,1 milioni di Euro**, favorita dal generale allungamento delle date di consegna, pianificate fino al 2026 per la Divisione Yacht e 2027 per la Divisione Superyacht. Per Bluegame le consegne arrivano fino al 2025, livello estremamente elevato per aziende operanti in questo segmento di mercato.

(in migliaia di Euro)	Backlog			Variazione (order intake)		
	1° gennaio ⁴	31 marzo	30 giugno	Q1	Q2	Totale H1
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
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

GUIDANCE 2023

Alla luce del solido portafoglio ordini, per il 90% 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 corso**⁵. In particolare, la media del nuovo range di guidance per i Ricavi Netti Nuovo del 2023 risulta coperta per circa l'89% dalla quota del backlog al 30 giugno 2023 riferita all'anno in corso.

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	Consuntivo	Consuntivo	Guidance	Variazione	Guidance
	2021	2022	2023 revisione al rialzo	2023 vs. 2022 ⁶	2023 precedente
Ricavi Netti Nuovo	585,9	740,7	830-850	13,4%	810-830
EBITDA ⁷	95,5	130,2	155-160	21,0%	150-155
EBITDA margin ⁷	16,3%	17,6%	18,6%-18,8%	+110 bps	18,5%-18,7%
Risultato netto di Gruppo	51,0	74,2	86-89	17,9%	84-86
Investimenti	49,2	50,0	48-50	-	48-50
Incidenza % sui Ricavi Netti Nuovo	8,4%	6,8%	5,8%	-100 bps	6,0%
Posizione finanziaria netta	39,0	100,3	135-145	+40m	118-128

Il rialzo della guidance fa seguito alla progressione positiva dell'andamento delle commesse in corso, ad un order intake nel primo semestre sostanzialmente in linea con il Piano Industriale, nonché ad un *sentiment* positivo in generale sull'evoluzione del mercato, e in particolare sulle favorevoli dinamiche della *pipeline* commerciale.

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

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

⁶ Calcolata sulla media dell'intervallo di guidance.

⁷ I dati del 2021 e 2022 si riferiscono all'EBITDA rettificato che differisce dall'EBITDA reported per meno dello 0,5%.

AGGIORNAMENTI SULLA STRATEGIA DI DISTRIBUZIONE DIRETTA NEI MERCATI CHIAVE

SANLORENZO CÔTE D'AZUR SAS

Successivamente alla chiusura del primo semestre, Sanlorenzo consolida la propria presenza sul mercato francese con l'avvenuta costituzione di "Sanlorenzo Côte d'Azur SAS", interamente controllata da Sanlorenzo S.p.A.

La nuova società sarà attiva nella distribuzione e commercializzazione dei prodotti e servizi del Gruppo in Costa Azzurra, un mercato chiave nel panorama dello yachting internazionale.

L'apertura della controllata in Francia conferma la strategia di distribuzione di Sanlorenzo annunciata nel Piano Industriale 2023-2025 che prevede la presenza diretta sui mercati strategici principali, con l'apertura di uffici monobrand, per garantire un forte e stretto legame con i clienti Sanlorenzo.

SANLORENZO MONACO (GIÀ MARINE YACHTING MONACO)

Avviata l'operatività della sede di Monaco, con l'apertura di "Villa Portofino"; i nuovi uffici sono localizzati in prossimità della marina, in un ambiente esclusivo perfettamente in linea con il posizionamento della Maison Sanlorenzo.

OBBLIGHI INFORMATIVI

In conformità a quanto prescritto dalle Istruzioni al Regolamento dei Mercati Organizzati e Gestiti da Borsa Italiana S.p.A. (Titolo IA.2, Sezione IA.2.1), il Consiglio di Amministrazione della Società ha deliberato che il mese previsto per il pagamento dell'eventuale dividendo a valere sui risultati dell'esercizio 2023 è maggio 2024.

Sanlorenzo inoltre sottolinea che nessuna decisione è stata presa in merito all'eventuale distribuzione del dividendo, al suo pagamento né sulla politica dei dividendi della Società e che la stessa è rimessa alla competenza esclusiva dell'Assemblea dei Soci che sarà convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'esercizio chiuso il 31 dicembre 2023. La presente comunicazione è quindi resa esclusivamente per adempiere a quanto prescritto da Borsa Italiana S.p.A. e che la stessa non assume alcuna valenza previsionale in ordine alla sussistenza dei presupposti per la distribuzione di dividendo nel corso del presente anno né negli anni futuri.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Prosegue la performance robusta nei mercati core di Sanlorenzo, in particolare in Europa, che più che compensa il rallentamento delle Americhe registrato nella prima metà dell'anno, come già anticipato nella presentazione dei risultati del primo trimestre. Il backlog ai massimi storici e particolarmente sano pone le basi per una revisione al rialzo della guidance 2023 e per un *sentiment* positivo sul trend dei prossimi anni, in termini di crescita, marginalità e generazione di cassa.

La nautica di lusso, ancorché in un contesto di evoluzione non facilmente prevedibile a livello geopolitico e macroeconomico globale, continua a beneficiare della crescita registrata dagli Ultra High Net Worth Individual (UHNWI), definiti come individui con un patrimonio netto personale superiore a 50 milioni di dollari statunitensi. Il tasso di penetrazione dello yachting nel target addressable market – la popolazione UHNWI – è sceso al di sotto del 3%, rappresentando un driver importante di crescita attesa. Secondo il Global Wealth Report 2022 di Credit Suisse, infatti, il tasso di crescita composto annuo degli UHNWI stimato tra il 2021 e il 2026 è pari al 7,8%.

L'ampliamento della potenziale clientela si accompagna inoltre a un sensibile aumento della propensione all'acquisto, all'emergere di nuovi stili di vita dei clienti, che lo yachting può soddisfare. Sarà dunque importante intercettare queste nuove tipologie di domanda al fine di aumentare nel tempo il tasso di penetrazione presso gli UHNWI. Inoltre l'evoluzione tecnologica che permette la connettività satellitare anche in pieno oceano, consentendo lo svolgimento a bordo dell'attività lavorativa, sta creando un fenomeno di "Work-from-Yacht", assimilabile al più noto "Work-from-Home". Il tempo medio che l'armatore può trascorrere a bordo è dunque esteso, permettendo di fatto di aumentare l'attrattività verso fasce di clientela più giovani in piena attività lavorativa. L'analisi della clientela evidenzia inoltre un abbassamento dell'età media degli acquirenti di Superyacht Sanlorenzo,

da 56 anni (nel periodo 2016-2020) a 49 anni (2021-2022), trend che, se confermato, creerà la premessa per l'acquisizione di una nuova generazione di yachtmen all'interno della base clienti altamente fidelizzata.

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 posizionate prettamente nella fascia alta del segmento di mercato tra i 24 e i 75 metri di lunghezza, realizzate rigorosamente su misura e distribuite attraverso un numero ristretto di brand representative, sempre all'avanguardia in termini di innovazione sostenibile.

Forte della leadership raggiunta, il Gruppo ha definito la roadmap al 2030 arricchendo la propria strategia incentrata sul *Green Tech*, attraverso l'impiego marino delle fuel cell ad idrogeno, e proseguendo negli investimenti per rafforzare la supply chain nel territorio-ecosistema in cui opera. 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

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 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 per la generazione di corrente elettrica per l'utilizzo dei servizi di hotellerie. La prima installazione è prevista a bordo di un Superyacht 50Steel la cui consegna è programmata già nel 2024.

Il metanolo verde è il combustibile del futuro per le navi da diporto sopra i 40 metri, prodotto combinando l'idrogeno verde che immagazzina l'energia proveniente da fonti rinnovabili con CO₂ catturata dall'atmosfera con sistemi cosiddetti di carbon capture; la quantità di CO₂ rilasciata nell'atmosfera nel processo di combustione equivale pertanto a quella sottratta all'ambiente per la produzione a monte del metanolo, consentendo un sistema circolare completamente "carbon neutral".

Nel segmento degli yacht al di sotto di 24 metri di lunghezza Bluegame è impegnata nella progettazione e realizzazione della prima "chase boat", un'imbarcazione di 10 metri con propulsione esclusivamente ad idrogeno e utilizzo di foil per raggiungere 50 nodi di velocità 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.

A partire dall'esperienza in questo progetto estremamente complesso, ad oggi la massima espressione possibile della tecnologia sostenibile a bordo di un'imbarcazione, Bluegame sta sviluppando il modello multiscafo BGM65HH (hydrogen-hybrid), che permetterà di navigare a zero emissioni per 80 miglia.

Un segnale incoraggiante sulla validità del percorso intrapreso dal Gruppo Sanlorenzo proviene anche dal mondo dello shipping, in quanto il colosso Maersk, che da solo rappresenta una quota di mercato del 15%, ha dichiarato in più riprese, fin dall'autunno 2021, ingenti investimenti sia nell'ambito della flotta – in termini di nuovi ordini e di adattamento al metanolo della flotta pre-esistente.

CRESCITA SOSTENIBILE E PROFITTEVOLE

Dopo due anni di crescita above-trend post-pandemia, con tassi di crescita superiori al 25%, Sanlorenzo consolida il giro di affari, tornando ad un tasso di crescita sostenibile high single-digit guidato in egual misura da effetto prezzi-mix prodotto-volumi.

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.

Di conseguenza, Sanlorenzo vanta oggi una situazione patrimoniale estremamente solida, che permetterà di cogliere tutte le opportunità che si presenteranno sul mercato, in coerenza con la strategia di lungo termine del Gruppo.

Negli ultimi 12-18 mesi, Sanlorenzo ha acquisito quote, di maggioranza o minoranza a seconda dei casi, in aziende chiave della propria supply-chain, per farle crescere insieme e stare al passo con l'innovazione, integrandosi anche a valle con l'acquisizione di un distributore importante come Simpson Marine nell'area APAC con il quale è in fase di finalizzazione la due diligence, per avere una distribuzione diretta nei mercati chiave anche in termini prospettici.

* * *

In data odierna alle ore 15:30 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati del primo semestre del 2023 e i principali aggiornamenti della Società. Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

<https://us02web.zoom.us/j/86834803240?pwd=YVY5OUxXWlJ3TmE3YmxLMVZhcFpwUT09>

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 2023 è oggetto di revisione legale, attualmente in corso di completamento.

La relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2023 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 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 960 persone e collabora con una rete di migliaia di aziende artigiane qualificate. Il Gruppo può contare inoltre su una rete di distribuzione internazionale, una rete di servizi diffusa per i clienti di tutto il mondo, strette collaborazioni con architetti e designer di fama mondiale e un forte legame con l'arte e la cultura.

Nel 2022, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 740,7 milioni di Euro, l'EBITDA rettificato 130,2 milioni di Euro (EBITDA 129,6 milioni di Euro) e il risultato netto di Gruppo 74,2 milioni di Euro.

www.sanlorenzoyacht.com

Investor Relations

Attilio Bruzzese

Ivan Cutrufello

Mob. +39 335 6560754

investor.relations@sanlorenzoyacht.com

Investor Relations & Media | Advisory

Mara Di Giorgio

Mob. +39 335 7737417 mara@twin.services

Luca Macario

Mob. +39 335 7478179 luca@twin.services

GRUPPO SANLORENZO

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2023

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2023	% Ricavi Netti Nuovo	2022	% Ricavi Netti Nuovo	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Ricavi Netti Nuovo	388.431	100,0%	344.866	100,0%	43.565	+12,6%
Ricavi per manutenzioni e altri servizi	6.259	1,6%	5.405	1,6%	854	+15,8%
Altri proventi	4.984	1,3%	2.628	0,8%	2.356	+89,6%
Costi operativi	(331.831)	(85,4)%	(296.289)	(85,9)%	(35.542)	+12,0%
EBITDA Rettificato	67.843	17,5%	56.610	16,4%	11.233	+19,8%
Costi non ricorrenti	(186)	(0,1)%	(350)	(0,1)%	164	-46,9%
EBITDA	67.657	17,4%	56.260	16,3%	11.397	+20,3%
Ammortamenti e svalutazioni	(14.523)	(3,7)%	(11.973)	(3,5)%	(2.550)	+21,3%
EBIT	53.134	13,7%	44.287	12,8%	8.847	+20,0%
Proventi/(Oneri) finanziari netti	647	0,2%	(274)	-	921	n.a.
Rettifiche di valore di attività finanziarie	358	0,1%	99	-	259	n.a.
Risultato prima delle imposte	54.139	13,9%	44.112	12,8%	10.027	+22,7%
Imposte sul reddito	(15.234)	(3,9)%	(11.186)	(3,3)%	(4.048)	+36,2%
Risultato netto	38.905	10,0%	32.926	9,5%	5.979	+18,2%
Risultato di terzi ⁸	138	0,0%	(463)	(0,1)%	601	-129,8%
Risultato netto di Gruppo	39.043	10,1%	32.463	9,4%	6.580	+20,3%

⁸ (Utile)/perdita.

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2023

(in migliaia di Euro)	30 giugno	31 dicembre	30 giugno	Variazione	
	2023	2022	2022	30 giugno 2023 vs. 31 dicembre 2022	30 giugno 2023 vs. 30 giugno 2022
IMPIEGHI					
Avviamento	15.985	10.756	8.667	5.229	7.318
Altre attività immateriali	52.087	51.374	46.766	713	5.321
Immobili, impianti e macchinari	168.066	158.710	145.312	9.356	22.754
Partecipazioni e altre attività non correnti	9.363	11.426	26.561	(2.063)	(17.198)
Attività nette per imposte differite	8.681	5.495	7.556	3.186	1.125
Fondi non correnti relativi al personale	(2.193)	(1.109)	(842)	(1.084)	(1.351)
Fondi per rischi e oneri non correnti	(9.939)	(9.944)	(14.933)	5	4.994
Capitale immobilizzato netto	242.050	226.708	219.087	15.342	22.963
Rimanenze	89.044	53.444	76.086	35.600	12.958
Crediti commerciali	19.536	21.784	9.297	(2.248)	10.239
Attività derivanti da contratti	119.118	168.635	98.501	(49.517)	20.617
Debiti commerciali	(182.397)	(155.979)	(141.945)	(26.418)	(40.452)
Passività derivanti da contratti	(129.862)	(132.369)	(127.721)	2.507	(2.141)
Altre attività correnti	57.687	60.388	60.771	(2.701)	(3.084)
Fondi per rischi e oneri correnti	(7.178)	(8.039)	(4.819)	861	(2.359)
Altre passività correnti	(41.511)	(44.828)	(40.078)	3.317	(1.433)
Capitale circolante netto	(75.563)	(36.964)	(69.908)	(38.599)	(5.655)
Capitale investito netto	166.487	189.744	149.179	(23.257)	17.308
FONTI					
Patrimonio netto	306.973	290.081	240.301	16.892	66.672
(Posizione finanziaria netta)	(140.486)	(100.337)	(91.122)	(40.149)	(49.364)
Totale fonti	166.487	189.744	149.179	(23.257)	17.308

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 30 GIUGNO 2023

(in migliaia di Euro)	30 giugno	31 dicembre	30 giugno	Variazione	
	2023	2022	2022	30 giugno 2023 vs. 31 dicembre 2022	30 giugno 2023 vs. 30 giugno 2022
A Disponibilità liquide	222.552	146.317	182.601	76.235	39.951
B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C Altre attività finanziarie correnti	59.332	55.459	11.480	3.873	47.852
D Liquidità (A + B + C)	281.884	201.776	194.081	80.108	87.803
E Debito finanziario corrente	(72.110)	(28.307)	(13.658)	(43.803)	(58.452)
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(21.589)	(23.873)	(29.767)	2.284	8.178
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(93.699)	(52.180)	(43.425)	(41.519)	(50.274)
H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)	188.185	149.596	150.656	38.589	37.529
I Debito finanziario non corrente	(47.699)	(49.259)	(59.534)	1.560	11.835
J Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(47.699)	(49.259)	(59.534)	1.560	11.835
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	140.486	100.337	91.122	40.149	49.364

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2023

(in migliaia di Euro)	30 giugno 2023	30 giugno 2022	Variazione
EBITDA	67.657	56.260	11.397
Imposte pagate	(1.761)	(9.221)	7.460
Variazione delle rimanenze	(35.600)	(7.817)	(27.783)
Variazione delle attività derivanti e passività derivanti da contratti nette	47.010	43.467	3.543
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	(1.996)	7.144	(9.140)
Variazione dei debiti commerciali	26.418	21.820	4.598
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	(12.847)	12.126	(24.973)
Flusso di cassa operativo	88.881	123.779	(34.898)
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(13.144)	(17.634)	4.490
Acquisizioni di business e altre variazioni	(9.868)	(28.645)	18.777
Free cash flow	65.869	77.500	(11.631)
Interessi e oneri finanziari	(1.007)	(318)	(689)
Altri flussi finanziari e variazioni di patrimonio netto	(24.713)	(25.066)	353
Variazione della posizione finanziaria netta	40.149	52.116	(11.967)
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	100.337	39.006	61.331
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	140.486	91.122	49.364

Fine Comunicato n.2211-152

Numero di Pagine: 14