

Informazione Regolamentata n. 2211-210-2023	Data/Ora Inizio Diffusione 09 Novembre 2023 12:35:02	Euronext Star Milan
--	---	----------------------------

Societa' : SANLORENZO
Identificativo : 183084
Informazione
Regolamentata
Nome utilizzatore : SANLORENZON03 - -
Tipologia : REGEM
Data/Ora Ricezione : 09 Novembre 2023 12:35:01
Data/Ora Inizio : 09 Novembre 2023 12:35:02
Diffusione
Oggetto : Risultati consolidati 9M 2023

Testo del comunicato

Vedi allegato.

SANLORENZO S.P.A.:
IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA APPROVATO
LE INFORMAZIONI FINANZIARIE PERIODICHE AL 30 SETTEMBRE 2023

**Ricavi Netti Nuovo a 626,0 milioni di Euro (+15,1% YoY),
EBITDA a 113,8 milioni di Euro (+22,7% YoY),
costante incremento della profittabilità e forte generazione di cassa.**

**Raccolta ordini pari a 253,0 milioni di Euro nel Q3 2023,
superiore ai 248,5 milioni di Euro del Q3 2022.**

**Backlog a 1,7 miliardi di Euro con elevata visibilità sui prossimi esercizi,
grazie a 855 milioni di Euro di ordini oltre il 2023.**

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht (“Ricavi Netti Nuovo”) a 626,0 milioni di Euro, +15,1% rispetto a 544,1 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2022, guidati dagli eccellenti risultati registrati da tutte le divisioni del Gruppo nel terzo trimestre; a livello geografico, crescita robusta nei mercati tradizionali di Sanlorenzo, soprattutto in Europa, e forte sviluppo nell’area MEA
- EBITDA a 113,8 milioni di Euro, +22,7% rispetto a 92,7 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 120 basis point a 18,2%
- EBIT a 91,3 milioni di Euro, +23,3% rispetto a 74,1 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 100 basis point a 14,6%
- Risultato netto di Gruppo a 66,9 milioni di Euro, +28,1% rispetto a 52,2 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 110 basis point a 10,7%
- Investimenti netti organici per 26,0 milioni di Euro, con un incidenza del 4,2% sui Ricavi Netti Nuovo, di cui oltre l’85% relativo all’espansione della capacità industriale e allo sviluppo di nuovi modelli e nuove gamme di prodotto
- Posizione finanziaria netta di cassa pari a 145,6 milioni di Euro al 30 settembre 2023, in ulteriore miglioramento rispetto a 91,9 milioni di Euro al 30 settembre 2022 e a 100,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2022: solida generazione di cassa netta nei primi nove mesi del 2023, pari a 45,3 milioni di Euro, al netto del pagamento di dividendi per 22,9 milioni di Euro, investimenti organici e modifiche del perimetro di consolidamento per 43,1 milioni di Euro e dello share buy-back per 3,1 milioni di Euro
- Order intake nei primi nove mesi del 2023 pari a 604,5 milioni di Euro, di cui 253,0 milioni di Euro nel terzo trimestre, superiore ai 248,5 milioni di Euro del terzo trimestre 2022, un ottimo risultato che porta il backlog al 30 settembre 2023 a raggiungere 1.674,1 milioni di Euro rispetto a 1.651,2 milioni di Euro al 30 settembre 2022
- Confermata la guidance 2023, già rivista al rialzo in occasione dell’approvazione della Relazione Finanziaria Semestrale 2023, coperta al 98% dall’attuale portafoglio ordini

La Spezia, 9 novembre 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 le Informazioni Finanziarie Periodiche al 30 settembre 2023.

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

«Gli eccellenti risultati approvati oggi dal Consiglio di Amministrazione sono l'ennesima conferma della forza del brand Sanlorenzo e del suo business model proprio delle Maison di lusso di altissima fascia, che rende sostenibile la nostra strategia di crescita anche in uno scenario macroeconomico e geopolitico sfidante.

I mercati tradizionali dove Sanlorenzo vanta una leadership indiscussa – l'Europa, in termini di area geografica, ed il segmento 30-50 metri, in termini dimensionali – confermano una crescita sana e costante.

La raccolta ordini del terzo trimestre è stata di grande soddisfazione, favorita dall'eccellente accoglienza commerciale ricevuta dai nuovi modelli presentati in anteprima mondiale al Cannes Yachting Festival, l'SX100 che amplia la gamma cross-over con la quale Sanlorenzo ha creato un nuovo segmento di mercato, ed il BGM75, il primo di una gamma innovativa di multiscafi di lusso che cambia radicalmente il paradigma del segmento e si rivolge alle nuove generazioni di yachtmen.

Affrontiamo i prossimi anni con ottimismo, forti di un backlog ai massimi storici e soprattutto di qualità, venduto per il 91% a clienti finali. I ricavi sono già sostanzialmente coperti per il 2023 e molto rassicurante è la visibilità per gli anni a venire.

Proseguiamo a passo spedito nell'esecuzione della nostra “Road to 2030” con l'implementazione nell'ambito dello yachting delle tecnologie green oggi all'avanguardia. È di questi giorni la conferma della validità del nostro percorso, con la certificazione ottenuta dal Lloyd's Register per il sistema Fuel Cell progettato insieme a Siemens Energy. Un indubbio riconoscimento della credibilità tecnologica e leadership del Gruppo nel tracciare la rotta verso una nautica sempre più sostenibile. Il continuo slancio pionieristico di Sanlorenzo mi rende fiero.»

RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI

I Ricavi Netti Nuovo¹ dei primi nove mesi del 2023 ammontano a **626,0 milioni di Euro, di cui 237,6 milioni di Euro generati nel terzo trimestre, in crescita del 15,1%** rispetto a 544,1 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

La Divisione Yacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a 387,5 milioni di Euro, con ottimi risultati dei modelli asimmetrici della linea SL e la linea SP che hanno registrato tassi di crescita particolarmente rilevanti.

Continuano le eccezionali performance della Divisione Superyacht, con Ricavi Netti Nuovo pari a 171,6 milioni di Euro, in crescita del 24,0% rispetto ai primi nove mesi del 2022, ancora una volta trainati dalla linea Alloy, dal nuovo X-Space e dalla linea Steel.

Altrettanto straordinari i risultati di Bluegame, con Ricavi Netti Nuovo pari a 66,9 milioni di Euro, in crescita del 28,3% rispetto ai primi nove mesi del 2022. Tali risultati sono stati raggiunti anche grazie ad un mix favorevole, ai risultati delle prime vendite del BGM75, presentato al recente Cannes Yachting Festival, 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 robusta espansione del mercato europeo, in crescita del 40,6% rispetto ai primi nove mesi del 2022, e del Middle-East, in crescita del 129,7%, che hanno più che compensato la riduzione delle Americhe, interessate da un generale rallentamento influenzato dal livello dei tassi di interesse, e dell'APAC.

¹ I Ricavi Netti Nuovo sono calcolati come la somma algebrica dei ricavi derivanti da contratti con i clienti relativi agli yacht nuovi (contabilizzati nel corso del tempo con il metodo “cost-to-cost”) e usati, al netto delle relative spese di commercializzazione legate alle provvigioni e ai costi di ritiro e gestione degli yacht usati in permuta.

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Nove mesi chiusi al 30 settembre				Variazione	
	2023	% totale	2022	% totale	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Divisione Yacht	387.518	61,9%	353.569	65,0%	33.949	+9,6%
Divisione Superyacht	171.572	27,4%	138.347	25,4%	33.225	+24,0%
Divisione Bluegame	66.900	10,7%	52.142	9,6%	14.758	+28,3%
Ricavi Netti Nuovo	625.990	100,0%	544.058	100,0%	81.932	+15,1%

RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Nove mesi chiusi al 30 settembre				Variazione	
	2023	% totale	2022	% totale	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Europa	435.842	69,6%	309.905	57,0%	125.937	+40,6%
Americhe	72.271	11,6%	133.924	24,6%	(61.653)	-46,0%
APAC	62.891	10,0%	76.288	14,0%	(13.397)	-17,6%
MEA	54.986	8,8%	23.941	4,4%	31.045	+129,7%
Ricavi Netti Nuovo	625.990	100,0%	544.058	100,0%	81.932	+15,1%

RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'EBITDA² è pari a **113,8 milioni di Euro**, in crescita del **22,7%** rispetto a 92,7 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2022. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **18,2%**, in aumento di **120 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente. Tale risultato conferma, ancora una volta, la solidità del modello di business e la capacità del Gruppo di praticare politiche di prezzo oculate e sostenibili, nonché coerenti con il posizionamento del brand.

Il costante incremento della profittabilità operativa è legato al cambiamento del mix di prodotto a favore di yacht di maggiori dimensioni in ciascuna divisione e all'incremento progressivo e ragionato dei prezzi medi di vendita.

L'EBIT è pari a **91,3 milioni di Euro**, in crescita del **23,3%** rispetto a 74,1 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2022. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **14,6%**, in aumento di **100 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, a fronte di un incremento del 20,7% degli ammortamenti che si attestano a 22,4 milioni di Euro, per effetto della messa a regime dei rilevanti investimenti finalizzati allo sviluppo dei nuovi prodotti e all'incremento della capacità produttiva.

Il **risultato ante imposte** è pari a **94,1 milioni di Euro**, in crescita del **28,2%** rispetto a 73,4 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2022.

Il **risultato netto di Gruppo** raggiunge **66,9 milioni di Euro**, in crescita del **28,1%** rispetto a 52,2 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2022. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **10,7%**, in aumento di **110 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, con un effetto positivo dei proventi finanziari netti per un valore di 2,8 milioni di Euro.

RISULTATI PATRIMONIALI E FINANZIARI CONSOLIDATI

Il **capitale circolante netto** al 30 settembre 2023 risulta **negativo per 59,5 milioni di Euro**, rispetto a un dato negativo per 37,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2022 e per 45,8 milioni di Euro al 30 settembre 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 74,1 milioni di Euro, in aumento di 20,6 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2022 e di 11,6 milioni di Euro rispetto al 30 settembre 2022. L'aumento rispetto ai valori di fine anno è in particolare

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

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 19,5 milioni di Euro, in aumento di 11,3 milioni di Euro rispetto alla chiusura del 2022.

Gli **investimenti netti organici** effettuati nei primi nove mesi del 2023 ammontano a **26,0 milioni di Euro**, di cui oltre l'85% 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 4,2% nei primi nove mesi, prevalentemente come conseguenza di una base di ricavi in continua espansione, a fronte di un ammontare medio di investimento necessario per sviluppare un nuovo modello sostanzialmente equivalente nel tempo. Per effetto dell'ingresso nel perimetro di consolidamento della società Duerre S.r.l., gli **investimenti totali** ammontano a **43,1 milioni di Euro**.

La **posizione finanziaria netta** al 30 settembre 2023 è **positiva per 145,6 milioni di Euro**, pur considerando il pagamento di dividendi per 22,9 milioni di Euro e dello share buy-back per 3,1 milioni di Euro, rispetto a una cassa netta di 100,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2022 e di 91,9 milioni di Euro al 30 settembre 2022. Tale progressivo miglioramento è legato ad un Free Cash Flow operativo pari a 75,6 milioni di Euro nei primi nove mesi del 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 settembre 2023 ammonta a 244,3 milioni di Euro, di cui 201,5 milioni di Euro relativi a disponibilità liquide e 42,8 milioni di Euro relativi ad altre attività finanziarie, in aumento di 42,6 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2022 e di 39,7 milioni di Euro al 30 settembre 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 40,5 milioni di Euro al 30 settembre 2023.

L'indebitamento finanziario è pari a 98,7 milioni di Euro, di cui 59,3 milioni di Euro correnti e 39,4 milioni di Euro non correnti. Le passività finanziarie per leasing incluse ai sensi dell'IFRS 16 ammontano a 9,3 milioni di Euro.

BACKLOG

Il **backlog³** al 30 settembre 2023 ammonta a **1.674,1 milioni di Euro**, in crescita di 22,9 milioni di Euro rispetto al 30 settembre 2022.

L'**order intake** dei primi nove mesi del 2023 è pari a **604,5 milioni di Euro**, di cui 253,0 milioni di Euro nel terzo trimestre rispetto a 248,5 milioni di Euro del terzo trimestre del 2022. Tale risultato rappresenta una normalizzazione fisiologica rispetto al valore di 735,6 milioni di Euro dei primi nove mesi del 2022, in parte riconducibile a (i) un ritorno verso 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.

Estremamente positivo è stato l'andamento dei tre saloni nautici svolti nel mese di settembre, che hanno registrato una forte affluenza di clienti principalmente europei e un grande successo commerciale per i nuovi SX100 della Divisione Yacht e il multiscafo BGM75 di Bluegame, entrambi presentati in anteprima mondiale al Cannes Yachting Festival. Anche quest'anno, le tre manifestazioni hanno visto concludersi numerose trattative commerciali e molte altre sono ancora in corso.

L'**importo del backlog lordo riferito all'esercizio in corso**, pari a **819,2 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 **854,9 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.

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.

(in migliaia di Euro)	Backlog			
	1° gennaio ⁴	31 marzo	30 giugno	30 settembre
Backlog 2023	1.069.619	1.239.731	1.421.081	1.674.097
di cui esercizio in corso	617.394	696.478	745.978	819.185
di cui esercizi successivi	452.225	543.253	675.103	854.912
Backlog 2022	915.632	1.178.029	1.402.774	1.651.224
di cui esercizio in corso	544.060	628.110	671.272	724.187
di cui esercizi successivi	371.572	549.919	731.502	927.037

(in migliaia di Euro)	Variazione (order intake)			
	Q1	Q2	Q3	Totale 9M
Order intake 2023	170.112	181.350	253.016	604.478
di cui esercizio in corso	79.084	49.500	73.207	201.791
di cui esercizi successivi	91.028	131.850	179.809	402.687
Order intake 2022	262.397	224.745	248.450	735.592
di cui esercizio in corso	84.050	43.162	52.915	180.127
di cui esercizi successivi	178.347	181.583	195.535	555.465

GUIDANCE 2023

Alla luce del solido portafoglio ordini, per il 91% venduto a clienti finali, pur mantenendo un costante monitoraggio dell'evoluzione del contesto generale, **la Società conferma la guidance per l'esercizio in corso⁵**, rivista al rialzo in occasione dell'approvazione della Relazione Finanziaria Semestrale in data 3 agosto 2023. In particolare, la media del range di guidance per i Ricavi Netti Nuovo del 2023 risulta coperta per circa il 98% dalla quota del backlog al 30 settembre 2023 riferita all'anno in corso.

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

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%.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Prosegue la performance robusta nei mercati core di Sanlorenzo, in particolare in Europa e, sebbene con un peso minore all'interno del mix, nell'area MEA, che più che compensano il rallentamento delle Americhe, per le quali il sentiment positivo sulle nuove trattative in pipeline non si è ancora materializzato in termini di ricavi.

Il backlog ai massimi storici e di qualità (al 91% venduto a clienti finali) permette di mantenere un elevato livello di visibilità sull'andamento dei ricavi e della marginalità dei prossimi trimestri, con ampi benefici in termini di pianificazione futura anche in un contesto di incertezza macroeconomica e geopolitica.

La nautica di lusso globale, in particolare i brand di altissima fascia nei segmenti dai 30 metri di lunghezza e oltre, continua a beneficiare della crescita registrata dagli Ultra High Net Worth Individual (UHNWI). Il tasso di penetrazione dello yachting in questo target addressable market è sceso al di sotto del 3%, rappresentando un driver importante di crescita attesa. In un contesto in cui il numero di unità prodotte cresce in media ad un tasso inferiore a quello del numero degli UHNWI, il settore continua a beneficiare di una domanda potenziale superiore all'offerta.

La pandemia Covid-19 ha innescato un cambio di paradigma strutturale nella mentalità degli UHNWI, e lo yachting ben risponde ai nuovi stili di vita. La recente evoluzione tecnologica di Starlink che permette la connettività satellitare veloce anche in pieno oceano o nelle isole più remote, consentendo lo svolgimento a bordo dell'attività lavorativa, ha infatti spinto il fenomeno del "Work-from-Yacht". Il tempo medio che l'armatore può trascorrere a bordo è dunque esteso, permettendo di fatto di aumentare l'attrattiva verso fasce di clientela più giovani in piena attività lavorativa.

A prova di ciò, l'analisi della nostra clientela evidenzia un aumento del tempo medio di utilizzo degli yacht per stagione da 60 a 120 giorni e un abbassamento dell'età media degli acquirenti di Superyacht Sanlorenzo, da 56 anni (nel periodo 2016-2020) a 49 anni (nel periodo 2021-2022), trend che, se confermato, creerà la premessa per aggiungere una nuova tipologia e generazione di yachtmen al Club Sanlorenzo di clienti altamente fidelizzati.

Queste nuove modalità di vivere lo yacht sono già state integrate nelle nuove linee e modelli di prodotto presentati ai saloni nautici di settembre 2023, ed in quelli in pipeline fino al 2025, sempre nella tradizione che contraddistingue il Gruppo. La nuova linea BGM, in particolare, con i suoi volumi interni e caratteristiche di spiccata sostenibilità in termini di consumi, è stata studiata pensando alle generazioni più giovani.

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 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" pubblicato di recente, fino al 75% dei potenziali acquirenti è interessato a rendere il proprio yacht più rispettoso dell'ambiente. La pressione combinata derivante dalle richieste della clientela, sempre più attenta ai temi della sostenibilità e responsabile, e da un quadro regolamentare più restrittivo in termini di emissioni dell'industria marittima nel suo complesso, ha spinto Sanlorenzo a credere fermamente che l'attuazione di una strategia seria e di lungo termine sulla sostenibilità della nautica di lusso non sia più un'opzione.

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

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".

Analizzando le tecnologie di propulsione a bordo delle navi cargo attualmente in ordinazione, emerge che il metanolo si sta rapidamente affermando come il principale carburante alternativo per lo shipping. Infatti, sebbene il suo peso sull'order book totale sia del 3,4%, contro l'83,8% dei carburanti fossili convenzionali e il 10,4% dell'LNG (Liquified Natural Gas), guardando ai soli ordini firmati nel corso del 2023, il peso del metanolo sale all'11,0%, contro il 78,0% dei carburanti convenzionali e l'8,0% dell'LNG⁸. Dunque, sulla base degli ultimi ordini, il metanolo è già il carburante alternativo più importante, nonché quello in più rapida crescita.

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

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, sfruttando la stessa tecnologia Fuel Cell.

CRESCITA SOSTENIBILE E PROFITTEVOLE

Dopo due anni di crescita above-trend post-pandemia, con tassi superiori al 25%, Sanlorenzo consolida il giro di affari, tornando ad un tasso di crescita organico low-double-digit previsto per il 2023, ed un sostenibile high single-digit per il 2024-2025.

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, con più di 145 milioni di Euro di cassa netta al 30 settembre 2023, che permetterà di cogliere le opportunità di acquisizione che si presenteranno sul mercato, che andrebbero ad aggiungersi alla crescita organica programmata.

Possibili direttrici di sviluppo per linee esterne al vaglio del Management sono:

- i) integrazione verticale: a monte, per sostenere la crescita della filiera pari passo con la crescita del Gruppo; a valle, per avere presa diretta sul cliente finale ed internalizzare il margine retail in aree geografiche altamente strategiche nel lungo periodo (i.e. Simpson Marine nell'area APAC);
- ii) acquisizione di infrastrutture idonee ai servizi di refit, un business ad elevata marginalità, aciclico e sinergico con la base clienti Sanlorenzo, che ad oggi è svolto solo in via marginale dal Gruppo;
- iii) acquisizione di brand di nicchia di altissima fascia, su segmenti di mercato non sovrapposti a quelli dove Sanlorenzo è già presente, con chiare sinergie in termini di tecnologie e distribuzione geografica.

⁸ Norwegian Hydrogen.

* * *

In data odierna alle ore 15:00 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati dei primi nove mesi del 2023 e i principali aggiornamenti della Società. Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

<https://us02web.zoom.us/j/81971851696?pwd=ZkFpTnhZeWtqYlNGOWRzOW1uYnl5dz09>

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'articolo 154-bis, comma 2, del D. Lgs. n. 58 del 1998 (“TUF”) che l'informativa contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.

Il presente documento contiene dichiarazioni previsionali (“forward-looking statements”), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari del Gruppo Sanlorenzo. Tali previsioni hanno per loro natura una componente di rischiosità e incertezza, in quanto dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri.

Nel presente documento vengono utilizzati alcuni indicatori alternativi di performance. Gli indicatori rappresentati non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati come misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio. Il management ritiene che tali indicatori siano un importante parametro per la valutazione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo.

Le Informazioni Finanziarie Periodiche al 30 settembre 2023 non sono soggette a revisione contabile.

* * *

Sanlorenzo S.p.A.

Sanlorenzo è un'azienda leader a livello mondiale nel settore della nautica di lusso che produce yacht e superyacht “su misura” personalizzati per ogni cliente, caratterizzati da un design distintivo e senza tempo.

Fondata nel 1958 a Limite Sull'Arno (FI), culla della cantieristica italiana, Sanlorenzo ha saputo ritagliarsi nel tempo una sua precisa identità, raggiungendo un posizionamento high-end del marchio. Nel 1974, Giovanni Jannetti acquisisce la società e crea il mito Sanlorenzo, producendo ogni anno un numero limitato di yacht caratterizzati da uno stile unico, altamente riconoscibile, comfort, sicurezza e puntando su una clientela sofisticata. Nel 2005, Massimo Perotti, Presidente Esecutivo, acquisisce la maggioranza di Sanlorenzo, guidandone la crescita e lo sviluppo sui mercati internazionali, preservando la storia del marchio. Oggi, la produzione si sviluppa in quattro cantieri a La Spezia, Ameglia (SP), Viareggio (LU) e Massa, sinergicamente e strategicamente situati in un raggio di 50 chilometri, nel cuore del distretto della nautica.

L'attività si articola in tre business unit: la Divisione Yacht (yacht in composito tra 24 e 38 metri); la Divisione Superyacht (superyacht in alluminio e acciaio tra 40 e 73 metri); la Divisione Bluegame (sport utility yacht in composito tra 13 e 23 metri). Sanlorenzo offre inoltre una gamma esclusiva di servizi dedicati ai suoi clienti, quali un programma charter monobrand (Sanlorenzo Charter Fleet), servizi di manutenzione, restyling e refitting (Sanlorenzo Timeless) e attività di formazione per i membri degli equipaggi (Sanlorenzo Academy).

Il Gruppo impiega oltre 970 persone e collabora con una rete di migliaia di aziende artigiane qualificate. Il Gruppo può contare inoltre su una rete di distribuzione internazionale, una rete di servizi diffusa per i clienti di tutto il mondo, strette collaborazioni con architetti e designer di fama mondiale e un forte legame con l'arte e la cultura.

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

www.sanlorenzoyacht.com

Investor Relations

Attilio Bruzzese

Ivan Cutrufello

Mob. +39 335 6560754

investor.relations@sanlorenzoyacht.com

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 SETTEMBRE 2023

	Nove mesi chiusi al 30 settembre				Variazione	
	2023	% Ricavi Netti Nuovo	2022	% Ricavi Netti Nuovo	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Ricavi Netti Nuovo	625.990	100,0%	544.058	100,0%	81.932	+15,1%
Ricavi per manutenzioni e altri servizi	8.628	1,4%	7.291	1,3%	1.337	+18,3%
Altri proventi	8.810	1,4%	3.640	0,7%	5.170	+142,0%
Costi operativi	(529.402)	(84,6)%	(461.887)	(84,9)%	(67.515)	+14,6%
EBITDA Rettificato	114.026	18,2%	93.102	17,1%	20.924	+22,5%
Costi non ricorrenti	(269)	-	(421)	(0,1)%	152	-36,1%
EBITDA	113.757	18,2%	92.681	17,0%	21.076	+22,7%
Ammortamenti e svalutazioni	(22.431)	(3,6)%	(18.583)	(3,4)%	(3.848)	+20,7%
EBIT	91.326	14,6%	74.098	13,6%	17.228	+23,3%
Proventi/(oneri) finanziari netti	2.800	0,4%	(407)	(0,1)%	3.207	-788,0%
Rettifiche di valore di attività finanziarie	(64)	-	(294)	-	230	-78,2%
Risultato prima delle imposte	94.062	15,0%	73.397	13,5%	20.665	+28,2%
Imposte sul reddito	(27.218)	(4,3)%	(20.666)	(3,8)%	(6.552)	+31,7%
Risultato netto	66.844	10,7%	52.731	9,7%	14.113	+26,8%
Risultato di terzi ⁹	95	-	(490)	(0,1)%	585	-119,4%
Risultato netto di Gruppo	66.939	10,7%	52.241	9,6%	14.698	+28,1%

⁹ (Utile)/perdita.

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 30 SETTEMBRE 2023

(in migliaia di Euro)	30 settembre	31 dicembre	30 settembre	Variazione	
	2023	2022	2022	30 settembre 2023 vs. 31 dicembre 2022	30 settembre 2023 vs. 30 settembre 2022
IMPIEGHI					
Avviamento	15.987	10.756	8.872	5.231	7.115
Altre attività immateriali	51.532	51.374	46.998	158	4.534
Immobili, impianti e macchinari	173.619	158.710	153.602	14.909	20.017
Partecipazioni e altre attività non correnti	9.386	11.426	11.500	(2.040)	(2.114)
Attività nette per imposte differite	7.250	5.495	5.597	1.755	1.653
Fondi non correnti relativi al personale	(2.524)	(1.109)	(1.258)	(1.415)	(1.266)
Fondi per rischi e oneri non correnti	(10.574)	(9.944)	(13.470)	(630)	2.896
Capitale immobilizzato netto	244.676	226.708	211.841	17.968	32.835
Rimanenze	74.060	53.444	62.459	20.616	11.601
Crediti commerciali	29.764	21.784	14.074	7.980	15.690
Attività derivanti da contratti	136.747	168.635	134.784	(31.888)	1.963
Debiti commerciali	(171.323)	(155.979)	(117.197)	(15.344)	(54.126)
Passività derivanti da contratti	(126.319)	(132.369)	(154.907)	6.050	28.588
Altre attività correnti	55.014	60.388	64.470	(5.374)	(9.456)
Fondi per rischi e oneri correnti	(6.918)	(8.039)	(5.721)	1.121	(1.197)
Altre passività correnti	(50.525)	(44.828)	(43.721)	(5.697)	(6.804)
Capitale circolante netto	(59.500)	(36.964)	(45.759)	(22.536)	(13.741)
Capitale investito netto	185.176	189.744	166.082	(4.568)	19.094
FONTI					
Patrimonio netto	330.762	290.081	257.979	40.681	72.783
(Posizione finanziaria netta)	(145.586)	(100.337)	(91.897)	(45.249)	(53.689)
Totale fonti	185.176	189.744	166.082	(4.568)	19.094

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 30 SETTEMBRE 2023

(in migliaia di Euro)	30 settembre	31 dicembre	30 settembre	Variazione	
	2023	2022	2022	30 settembre 2023 vs. 31 dicembre 2022	30 settembre 2023 vs. 30 settembre 2022
A Disponibilità liquide	201.506	146.317	155.737	55.189	45.769
B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C Altre attività finanziarie correnti	42.835	55.459	48.905	(12.624)	(6.070)
D Liquidità (A + B + C)	244.341	201.776	204.642	42.565	39.699
E Debito finanziario corrente	(39.983)	(28.307)	(27.426)	(11.676)	(12.557)
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(19.338)	(23.873)	(27.579)	4.535	8.241
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(59.321)	(52.180)	(55.005)	(7.141)	(4.316)
H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)	185.020	149.596	149.637	35.424	35.383
I Debito finanziario non corrente	(39.434)	(49.259)	(57.740)	9.825	18.306
J Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(39.434)	(49.259)	(57.740)	9.825	18.306
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	145.586	100.337	91.897	45.249	53.689

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 30 SETTEMBRE 2023

(in migliaia di Euro)	30 settembre 2023	30 settembre 2022	Variazione
EBITDA	113.757	92.681	21.076
Imposte pagate	(22.831)	(8.985)	(13.846)
Variazione delle rimanenze	(20.616)	5.810	(26.426)
Variazione delle attività e passività derivanti da contratti nette	25.838	34.369	(8.531)
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	(11.984)	(908)	(11.076)
Variazione dei debiti commerciali	15.344	(2.928)	18.272
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	8.823	7.418	1.405
Flusso di cassa operativo	108.331	127.457	(19.126)
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(26.021)	(28.731)	2.710
Acquisizioni di business e altre variazioni	(6.664)	(17.138)	10.474
Free Cash Flow	75.646	81.588	(5.942)
Interessi e oneri finanziari	(1.534)	(503)	(1.031)
Altri flussi finanziari e variazioni di patrimonio netto	(28.863)	(28.194)	(669)
Variazione della posizione finanziaria netta	45.249	52.891	(7.642)
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	100.337	39.006	61.331
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	145.586	91.897	53.689

Fine Comunicato n.2211-210

Numero di Pagine: 13