

Ameglia (SP), 27 luglio 2026

MANIFESTAZIONE DI INTERESSE E OFFERTA PER L'ACQUISIZIONE DELL'INTERO COMPLESSO AZIENDALE DI THE ITALIAN SEA GROUP

Sanlorenzo S.p.A. ("**Sanlorenzo**") rende noto che, in data odierna, Riccardo Cima ha presentato, in nome e per conto dei soggetti promotori della costituenda società di diritto italiano Polo Nautico Carrara S.r.l. ("**PNC**"), una manifestazione di interesse corredata da un'offerta cauzionata (l' "**Offerta**") avente ad oggetto l'acquisizione dell'intero complesso aziendale facente capo a The Italian Sea Group S.p.A. ("**TISG**"). L'Offerta contiene altresì l'impegno a partecipare alla procedura competitiva che dovesse essere indetta per la relativa cessione.

PNC sarà una società con funzioni consortili, promossa con l'obiettivo di salvaguardare i livelli occupazionali, favorire la ripresa delle attività industriali, sostenere la filiera produttiva e preservare sul territorio le aree e le strutture necessarie allo svolgimento delle attività cantieristiche, incluse quelle di refitting, alaggio e varo.

L'Offerta è stata presentata a TISG e ai commissari giudiziali nominati dal Tribunale di Firenze a seguito del deposito, da parte di TISG, della domanda di accesso con riserva a uno strumento di regolazione della crisi e dell'insolvenza ai sensi dell'articolo 44 del d.lgs. n. 14 del 12 gennaio 2019 ("CCII").

Secondo quanto comunicato dai soggetti promotori, è previsto che il 10% del capitale sociale di PNC sia detenuto da una società di diritto italiano che sarà costituita da Riccardo Cima e da alcuni fornitori, mentre il restante 90% dovrebbe essere detenuto da due o tre cantieri navali di livello internazionale, con i quali sono in corso interlocuzioni in fase avanzata.

In tale contesto, Sanlorenzo ha confermato il proprio interesse a partecipare al capitale di PNC con una quota di minoranza e ha rilasciato una lettera di patronage a supporto della partecipazione di PNC alla procedura competitiva, fino a un importo pari al 10% del prezzo, a garanzia delle obbligazioni di pagamento assunte dal proponente con l'Offerta stessa.

Il perimetro oggetto dell'Offerta comprende l'intero complesso aziendale di TISG, senza debiti e senza crediti. L'eventuale prosecuzione e il completamento delle commesse in corso saranno subordinati alla negoziazione diretta con i rispettivi armatori.

L'Offerta indica un prezzo per l'acquisizione del complesso aziendale, che dovrà essere trasferito libero da gravami, sequestri e diritti reali di garanzia. Spetterà tuttavia agli organi competenti della procedura determinare l'eventuale prezzo base e le condizioni della procedura competitiva.

SANLORENZO

Massimo Perotti, Executive Chairman di Sanlorenzo, ha commentato: *«Abbiamo scelto di aderire a questa operazione perché crediamo che il ruolo di un'impresa leader non si misuri soltanto dalla capacità di creare valore economico, ma anche dalla responsabilità di tutelare l'occupazione, preservare competenze strategiche e garantire la continuità di attività produttive che rappresentano un patrimonio fondamentale per il territorio. È un impegno che abbiamo già dimostrato concretamente negli anni, contribuendo allo sviluppo e al rafforzamento del Polo Nautico di Viareggio, con iniziative che hanno generato valore industriale e occupazionale, nonché prospettive di crescita per l'intera filiera. La nostra intenzione è mettere a disposizione del progetto la solidità industriale, le competenze e la visione di lungo periodo dei soci di Polo Nautico Carrara, per valorizzare l'ecosistema industriale del territorio e l'alta artigianalità italiana nel mondo.»*

L'efficacia dell'Offerta è subordinata, tra l'altro, all'esito soddisfacente di una completa due diligence sul complesso aziendale, all'indizione della procedura competitiva e all'avveramento delle ulteriori condizioni previste nell'Offerta.

L'Offerta è formulata sul presupposto che la vendita dell'azienda avvenga nell'ambito di una procedura concorsuale cui TISG sia soggetta e che, in conformità alle previsioni del CCII, consenta, tra l'altro, di escludere la responsabilità solidale dell'acquirente per i debiti inerenti all'azienda ceduta e la liberazione da ogni vincolo, pegno e ipoteca sui beni mobili e immobili trasferiti. L'Offerta non vincola TISG né gli organi della procedura.

Sanlorenzo informerà tempestivamente il mercato in merito agli eventuali sviluppi rilevanti dell'operazione, nei termini e secondo le modalità previste dalla normativa applicabile.

Lo Studio Legale Musumeci, Altara, Desana e Associati (MADlex) ha assistito Sanlorenzo per gli aspetti legali dell'operazione.

SANLORENZO

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 l'heritage del marchio.

Oggi, la produzione si sviluppa in quattro principali 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 italiana.

L'attività si articola in quattro business unit: la Divisione Yacht (yacht a motore in composito tra 24 e 41 metri); la Divisione Superyacht (superyacht a motore in alluminio e acciaio tra 44 e 74 metri); la Divisione Bluegame (yacht a motore in composito tra 13 e 23 metri); la Divisione Nautor Swan, acquisita ad agosto 2024 (yacht a vela in fibra di carbonio e composito, e yacht a motore in composito e alluminio, tra 13 e 44 metri). Il Gruppo offre inoltre una gamma esclusiva di servizi dedicati ai soli clienti Sanlorenzo, Bluegame e Swan, tra i quali la formazione presso la Sanlorenzo Academy per i membri degli equipaggi, la manutenzione, il restyling e il refitting, nonché servizi di charter.

Il Gruppo impiega oltre 1.650 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 2025, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 960,4 milioni di Euro, l'EBITDA 180,6 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 107,4 milioni di Euro.

www.sanlorenzoyacht.com

Investor Relations

Attilio Bruzzese

Mob. +393356560754

investor.relations@sanlorenzoyacht.com

Comin&Partners – Ufficio Stampa

Giulia Mori, Mob. +393474938864

giulia.mori@cominandpartners.com

Tommaso Accomanno, Mob. +393407701750

tommaso.accomanno@cominandpartners.com

Media Relations

Mariangela Barbato

Mob. +393409955110

m.barbato@sanlorenzoyacht.com

/ TOMORROW'S TIMELESS