

# SANLORENZO

SANLORENZO S.P.A.:

ESAMINATI I DATI PRELIMINARI GESTIONALI AL 31 AGOSTO 2020,  
PROSEGUE CON SUCCESSO IL PIANO DI INIZIATIVE MARKETING E COMMERCIALI

BACKLOG IN CRESCITA A 613 MILIONI DI EURO: +47 MILIONI RISPETTO AL 30 GIUGNO

AL VIA I “SANLORENZO ELITE WEEKENDS”, UN SALONE NAUTICO PRIVATO PER OSPITARE CLIENTI E  
POTENZIALI ACQUIRENTI PRESSO I CANTIERI DI LA SPEZIA

**Ameglia (SP), 7 settembre 2020** – Gli organi delegati di Sanlorenzo S.p.A. (“Sanlorenzo” o la “Società”) hanno esaminato e rendono noti alcuni risultati preliminari consolidati al 31 agosto 2020.

Il **backlog**<sup>1</sup> al 31 agosto 2020 è stimato a circa **613 milioni di Euro**, in crescita di 47 milioni di Euro rispetto al dato al 30 giugno 2020, pari a 566 milioni di Euro (+8%). In particolare, circa 415 milioni di Euro sono riferiti all'esercizio in corso, corrispondenti a circa il 95% dei Ricavi Netti Nuovo<sup>2</sup> previsti per il 2020 (90% al 30 giugno 2020), e circa 198 milioni di Euro sono riferiti al 2021.

L'**indebitamento finanziario netto** è stimato a circa **16 milioni di Euro**, in ulteriore miglioramento rispetto a 24 milioni di Euro al 30 giugno 2020 (9 milioni di Euro al 31 dicembre 2019 a seguito dell'IPO), anche per effetto delle consegne di yacht realizzate nei mesi di luglio e agosto.

Viene riconfermato il **piano di iniziative di marketing e commerciali** a supporto dell'order intake. Nel corso di 4 weekend durante i mesi di settembre e ottobre, i cantieri della Società a La Spezia ospiteranno i “Sanlorenzo Elite Weekends”, a tutti gli effetti un salone privato con l'intera gamma di prodotti di Sanlorenzo e Bluegame a disposizione anche per prove in mare. L'iniziativa, destinata ai clienti esistenti e a nuovi potenziali acquirenti, prevede programmi esclusivi e personalizzati, che includono il servizio di trasferimento privato che permette la visita in giornata, il tutto nel rispetto della normativa vigente e del protocollo di sicurezza e prevenzione. Tale formula ha ricevuto ampio consenso e ad oggi sono già state registrate adesioni a copertura quasi completa dell'intero programma, a conferma dell'efficace reazione della Società alla cancellazione dei saloni di Cannes e Monaco.

La partecipazione del Gruppo al Salone Nautico di Genova in programma dal 1 al 6 ottobre 2020 è stata rafforzata rispetto alle edizioni precedenti. La 60° edizione è di particolare importanza e la presenza del brand sarà la più rappresentativa tra gli espositori, con l'esposizione di 14 modelli tra Sanlorenzo e Bluegame e l'anteprima mondiale dei nuovi modelli SX112 e BGX60. Queste due anteprime si aggiungono ai nuovi modelli 44Alloy e 62Steel recentemente varati.

**Massimo Perotti, Presidente Esecutivo della Società**, ha commentato:

*«Siamo molto soddisfatti dell'andamento degli ultimi mesi estivi in cui stiamo riscontrando un interesse molto elevato da parte della nostra clientela e dei potenziali clienti. Questo ha generato un ulteriore importante*

---

<sup>1</sup> 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 agli yacht consegnati nell'esercizio avviene convenzionalmente al 31 dicembre.

<sup>2</sup> I Ricavi Netti Nuovo sono calcolati come la somma algebrica dei ricavi derivanti da contratti con i clienti relativi agli yacht nuovi al netto delle relative provvigioni. In base agli IFRS, il prezzo di vendita degli yacht nuovi e quindi anche il calcolo dei relativi ricavi riflette la differenza tra il valore contrattualmente attribuito alle imbarcazioni usate oggetto di permuta e il loro relativo fair value.

*incremento del portafoglio ordini in soli due mesi, testimoniando ancora una volta la resilienza del nostro modello di business e la distintività del brand Sanlorenzo in un contesto economico globale ancora in via di ripresa.*

*Dopo la rapida reazione della Società per far fronte all'emergenza sanitaria dei mesi scorsi, che ci ha consentito di confermare gli ordini in corso e le consegne degli yacht nel periodo estivo, abbiamo proseguito con decisione e contestualmente rafforzato le iniziative di marketing e commerciali fino al lancio nel mese di settembre di un salone nautico Sanlorenzo in cui potremo accogliere i nostri clienti e quelli potenziali presso i cantieri di La Spezia. Parallelamente proseguiamo nella strategia di espansione delle gamme di prodotti e di introduzione sul mercato di innovazioni e tecnologie fortemente orientate a principi di sostenibilità con ulteriori investimenti in R&S».*

\* \* \*

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.

I dati del presente comunicato non sono stati sottoposti a revisione.

\* \* \*

## Sanlorenzo S.p.A.

Sanlorenzo è un'azienda leader a livello mondiale per numero di yacht di lunghezza superiore ai 30 metri. È l'unico player della nautica di lusso a competere in diversi segmenti con un unico marchio, producendo yacht e superyacht "su misura" personalizzati per ogni armatore, caratterizzati da un design distintivo e senza tempo.

La produzione di Sanlorenzo è articolata in tre divisioni:

- Divisione Yacht – yacht in composito di lunghezza compresa tra 24 e 38 metri;
- Divisione Superyacht – superyacht in alluminio e acciaio di lunghezza compresa tra i 40 e i 68 metri;
- Divisione Bluegame – sport utility yacht in composito di lunghezza compresa tra i 13 e 22 metri.

La produzione di Sanlorenzo è articolata in quattro siti produttivi situati a La Spezia, Ameglia (SP), Viareggio (LU) e Massa. I siti sono strategicamente situati in prossimità, consentendo in tal modo efficienze operative significative.

Il Gruppo impiega oltre 500 persone e collabora con una rete di 1.500 aziende artigiane qualificate. Può contare su una rete di distribuzione internazionale e una rete di servizi diffusa per i clienti di tutto il mondo.

Nel 2019, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati di circa 456 milioni di Euro, l'EBITDA rettificato di 66 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo di 27 milioni di Euro.

[www.sanlorenzoyacht.com](http://www.sanlorenzoyacht.com)

\* \* \*

### Investor Relations

Attilio Bruzzese  
Silvia Guidi  
Tel. + 39 0187 6181  
[investor.relations@sanlorenzoyacht.com](mailto:investor.relations@sanlorenzoyacht.com)

### Weber Shandwick | Advisory

Giorgio Catalano M. 334 696 9275  
[Mail gcatalano@advisorywebershandwick.it](mailto:gcatalano@advisorywebershandwick.it)  
Francesca Visioni M. 342 973 7950  
[Mail fvisioni@advisorywebershandwick.it](mailto:fvisioni@advisorywebershandwick.it)