

SANLORENZO S.P.A.:
IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA ESAMINATO
I RISULTATI CONSOLIDATI PRELIMINARI AL 31 DICEMBRE 2021

Superata la guidance 2021:
Ricavi Netti Nuovo a 585,9 milioni di Euro (+28,0% YoY),
EBITDA rettificato a 95,5 milioni di Euro (+35,3% YoY).

Per il 2022 prevista crescita a doppia cifra di tutti i principali indicatori finanziari.
Backlog oltre 1 miliardo di Euro al 31 gennaio 2022.

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht ("Ricavi Netti Nuovo") a 585,9 milioni di Euro, +28,0% rispetto a 457,7 milioni di Euro nel 2020, guidati dall'accelerazione dell'Europa e delle Americhe
- EBITDA rettificato a 95,5 milioni di Euro, +35,3% rispetto a 70,6 milioni di Euro nel 2020, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 90 basis point a 16,3%
- Investimenti per 49,2 milioni di Euro, +59,7% rispetto a 30,8 milioni di Euro nel 2020, di cui 26,7 milioni di Euro dedicati all'incremento della capacità produttiva e 17,5 milioni di Euro allo sviluppo prodotto, a supporto della crescita futura
- Posizione finanziaria netta di cassa pari a 39,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2021, rispetto a 3,8 milioni di Euro al 31 dicembre 2020
- Backlog più che raddoppiato a 915,6 milioni di Euro al 31 dicembre 2021, rispetto a 408,8 milioni di Euro al 31 dicembre 2020, al netto dei Ricavi Netti Nuovo dell'esercizio
- Ulteriore crescita del backlog che, al 31 gennaio 2022, supera 1 miliardo di Euro
- Anticipata la guidance 2022, che prevede nuovamente una crescita a doppia cifra dei principali indicatori finanziari e Ricavi Netti Nuovo coperti per circa l'80% dall'attuale portafoglio ordini

Ameglia (La Spezia), 3 febbraio 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 i risultati consolidati preliminari al 31 dicembre 2021 e la guidance per il 2022.

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

«Presentiamo oggi con grande orgoglio risultati unici nel settore, con performance che confermano la forza del nostro brand, nel quale i clienti riconoscono una identità senza eguali e la capacità di rispondere al desiderio di libertà, valore imprescindibile soprattutto nel contesto odierno.

Questi sono gli elementi fondamentali dietro al percorso di successo della maison: visione destinata alla creazione di valore responsabile nel tempo; costanza nel perseguire gli obiettivi spingendoci sempre oltre le attese; cura estrema dei dettagli

e ossessione per la qualità ed il design, anche attraverso la continua ricerca di materiali che trasformano i nostri yacht in opere d'arte. A questi fattori, da sempre elementi essenziali della nostra cultura, abbiamo, più di recente, associato un'accelerazione nell'individuare nuove soluzioni e servizi che possano rendere il viaggio dei nostri clienti sempre più esclusivo e confortevole, oltre a innovazioni e tecnologie sostenibili. Di grande rilevanza, non solo per il nostro Gruppo, ma per l'intero settore, è il progetto che Sanlorenzo sta sviluppando assieme a Siemens Energy di sistemi a fuel cell per la generazione di energia elettrica pulita negli yacht: una sperimentazione d'avanguardia destinata a introdurre un nuovo paradigma nella nautica contemporanea, che troverà applicazione già nel 2024.

Sono questi i punti cardinali che continueranno a tracciare la rotta del nostro business, su cui costruiamo le nostre promesse future e di cui sentiamo una profonda responsabilità. La guidance che presentiamo prevede crescita a doppia cifra dei principali indicatori e porta con sé l'impegno di tutta Sanlorenzo a scrivere un altro capitolo di successo della società. I contratti già firmati a fine gennaio ci danno ampia fiducia nella crescita economica sostenibile nel lungo periodo.»

ANALISI DEI RICAVI NETTI NUOVO

I Ricavi Netti Nuovo¹ dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2021 ammontano a **585,9 milioni di Euro**, in crescita del **28,0%** rispetto a 457,7 milioni di Euro nel 2020. Nel quarto trimestre, i Ricavi Netti Nuovo sono pari a 157,5 milioni di Euro, in crescita del 16,6% rispetto a 135,1 milioni di Euro dello stesso periodo del 2020.

In un contesto di forte accelerazione del mercato, questi risultati sono legati sia ad un aumento dei volumi per l'elevata raccolta di nuovi ordini, sia ad un incremento dei prezzi medi di vendita a partire dalla tarda primavera dell'anno, in ragione del posizionamento commerciale della Società.

La Divisione Yacht ha generato Ricavi Netti Nuovo per 362,8 milioni di Euro, in crescita del 23,9% rispetto al 2020, in tutte le linee di prodotto.

Eccellenti le performance della Divisione Superyacht, con Ricavi Netti Nuovo in crescita del 31,8% rispetto al 2020 a 179,0 milioni di Euro, trainati dalla Linea Steel, la gamma di maggiori dimensioni.

Continua l'affermazione di Bluegame con Ricavi Netti Nuovo per 44,1 milioni di Euro, in crescita del 51,5% rispetto al 2020, in particolare grazie al grande successo della Linea BGX.

La suddivisione per area geografica evidenzia un'elevata crescita delle Americhe, pari al 65,3% rispetto al 2020, in particolare degli Stati Uniti, mercato strategico per il Gruppo.

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre				Variazione	
	2021	% totale	2020	% totale	2021 vs. 2020	2021 vs. 2020%
Divisione Yacht	362.828	62,0%	292.790	64,0%	70.038	+23,9%
Divisione Superyacht	178.950	30,5%	135.794	29,7%	43.156	+31,8%
Divisione Bluegame	44.124	7,5%	29.119	6,4%	15.005	+51,5%
Ricavi Netti Nuovo	585.902	100,0%	457.703	100,0%	128.199	+28,0%

RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre				Variazione	
	2021	% totale	2020	% totale	2021 vs. 2020	2021 vs. 2020%
Europa	323.303	55,2%	234.090	51,1%	89.213	+38,1%
Americhe	136.885	23,4%	82.807	18,1%	54.078	+65,3%
APAC	89.192	15,2%	103.661	22,6%	(14.469)	-14,0%
MEA	36.522	6,2%	37.145	8,1%	(623)	-1,7%
Ricavi Netti Nuovo	585.902	100,0%	457.703	100,0%	128.199	+28,0%

¹ 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 calcolo dei ricavi della vendita di yacht nuovi include la differenza tra il valore contrattualmente attribuito alle imbarcazioni usate oggetto di permuta e il loro relativo fair value.

RISULTATI OPERATIVI

L'EBITDA rettificato² è pari a **95,5 milioni di Euro, in crescita del 35,3%** rispetto a 70,6 milioni di Euro nel 2020. Il margine sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **16,3%, in aumento di 90 basis point rispetto al 2020**.

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 94,6 milioni di Euro, in crescita del 36,7% rispetto a 69,2 milioni di Euro nel 2020.

Il costante incremento della profittabilità operativa è legato al cambiamento nel mix di prodotto a favore di yacht di maggiori dimensioni in tutte le divisioni e all'incremento dei prezzi medi di vendita.

Pur in presenza di uno scenario inflattivo negli ultimi mesi dell'anno, l'impatto dell'aumento dei prezzi delle materie prime resta limitato, anche in ragione della prevalenza della manodopera nella struttura dei costi di produzione. Sempre più strette sono le partnership con i fornitori, per assicurare l'approvvigionamento di materiali e componenti chiave ad un prezzo prestabilito attraverso la sottoscrizione di contratti pluriennali.

I risultati operativi continuano, inoltre, a beneficiare delle efficienze generate dall'ottimizzazione della nuova capacità produttiva e dal conseguente maggiore assorbimento dei costi fissi.

INVESTIMENTI

Gli investimenti ammontano a **49,2 milioni di Euro, in crescita del 59,7%** rispetto a 30,8 milioni di Euro nel 2020, di cui 26,7 milioni di Euro destinati all'incremento della capacità produttiva e 17,5 milioni di Euro allo sviluppo di nuovi prodotti e all'introduzione di innovazioni e tecnologie volte a ridurre l'impatto ambientale degli yacht.

In particolare, nel corso del terzo trimestre sono state concluse tre acquisizioni di infrastrutture industriali adiacenti ai cantieri della Società a Viareggio, Massa e La Spezia, per un importo complessivo di 19,2 milioni di Euro⁴, che comporteranno un significativo incremento della capacità produttiva per rispondere all'accelerazione delle vendite.

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

La **posizione finanziaria netta**⁵ al 31 dicembre 2021 è positiva per **39,0 milioni di Euro**, rispetto a 3,8 milioni di Euro al 31 dicembre 2020. La forte generazione di cassa, anche in presenza di ingenti investimenti e del pagamento dei dividendi, deriva principalmente dall'incremento dei volumi e dagli anticipi legati alla robusta raccolta ordini.

Le disponibilità liquide ammontano a 141,6 milioni di Euro (95,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2020). La liquidità complessiva disponibile al 31 dicembre 2021 è pari a 272,0 milioni di Euro, inclusi affidamenti bancari non utilizzati per 130,4 milioni di Euro⁶.

L'indebitamento finanziario è pari a 102,6 milioni di Euro, di cui 33,5 milioni di Euro correnti e 69,1 milioni di Euro non correnti. Le passività finanziarie per leasing incluse ai sensi dell'IFRS 16 ammontano a 4,8 milioni di Euro.

² L'EBITDA rettificato è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo rettificato dalle componenti non ricorrenti. I costi non ricorrenti, rappresentati dalla quota di competenza dei costi non monetari dei piani di incentivazione azionaria e dalle spese sostenute per il COVID-19, sono stati pari a 916 migliaia di Euro nel 2021 e 1,4 milioni di Euro nel 2020.

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

⁴ Inclusi i costi di transazione.

⁵ Al fine di adempiere alla comunicazione Consob n. DEM/6064293/2006, il calcolo è stato adeguato al fine di riflettere gli aggiornamenti riportati nel documento ESMA 32-382-1138 del 4 marzo 2021.

⁶ Non comprensivi delle linee di credito per reverse factoring e confirming.

BACKLOG

L'order intake del quarto trimestre, pari a 309,6 milioni di Euro si va ad aggiungere ai 738,1 milioni di Euro dei primi nove mesi dell'anno, per un totale di **1.092,8 milioni di Euro di nuovi ordini raccolti nel corso del 2021**.

Il **backlog⁷ netto al 31 dicembre 2021**, dedotti i Ricavi Netti Nuovo realizzati nel corso dell'esercizio, ammonta a **915,6 milioni di Euro**, più che raddoppiato rispetto a 408,8 milioni di Euro al 31 dicembre 2020.

Incrementato il peso dei superyacht nel portafoglio ordini per effetto dei contratti sottoscritti nel secondo semestre, che ha visto, tra gli altri, la vendita della nuova ammiraglia 72Steel a novembre e di 6 unità della nuova gamma X-Space, che ha riscosso un grande successo ancor prima della presentazione.

Estremamente positivo è stato inoltre il riscontro ricevuto dai nuovi modelli lanciati nel 2021 (SL90 Asymmetric, SL120 Asymmetric, SD118 per la Divisione Yacht e BG72 per Bluegame).

(in migliaia di Euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre		Variazione	
	2021	2020	2021 vs. 2020	2021 vs. 2020%
Backlog lordo	1.501.534	866.464	635.070	+73,3%
Ricavi Netti Nuovo del periodo	585.902	457.703	128.199	+28,0%
Backlog netto	915.632	408.761	506.871	+124,0%
Di cui esercizio 2022	544.060	305.072	238.988	+78,3%
Di cui esercizi successivi	371.572	103.689	267.883	+258,4%

GUIDANCE 2022

La positiva dinamica del portafoglio ordini è proseguita nel 2022, con un backlog al 31 gennaio 2022 pari a 1.002,6 milioni di Euro, coperto per oltre il 90% da clienti finali.

L'importo del backlog riferito al 2022, pari a 579,5 milioni di Euro, copre circa l'80% dei Ricavi Netti Nuovo previsti per l'esercizio in corso. Importante, inoltre, **la visibilità sugli esercizi successivi, complessivamente pari a 423,1 milioni di Euro**, favorita da un'incrementata incidenza di yacht di maggiori dimensioni.

Alla luce dei risultati consolidati preliminari al 31 dicembre 2021 e tenuto conto della successiva evoluzione della raccolta ordini, la Società anticipa la guidance per l'anno 2022⁸, prevedendo nuovamente una crescita a doppia cifra dei principali indicatori finanziari.

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	2020	2021	2022	Variazione
	Consuntivo	Preliminare	Guidance	2022 vs. 2021 ⁹
Ricavi Netti Nuovo	457,7	585,9	700 – 740	+23%
EBITDA rettificato	70,6	95,5	122 – 130	+32%
EBITDA margin rettificato	15,4%	16,3%	17,4% – 17,6%	+120 bps
Investimenti	30,8	49,2	45 – 48	-6%
Posizione finanziaria netta	3,8	39,0	62 – 66	+25

⁷ 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.

⁸ A parità di perimetro ed escluse potenziali operazioni di natura straordinaria.

⁹ Calcolata sulla media dell'intervallo di guidance.

AGGIORNAMENTO SULLA STRATEGIA

La dinamica di forte espansione della nautica continua ad essere supportata, nel segmento lusso, dalla costante crescita degli Ultra High Net Worth Individual (UHNWI), in termini sia di numero che di ricchezza, in particolare in Nord America e in APAC. L'ampliamento della potenziale clientela si accompagna a un sensibile aumento della propensione all'acquisto, spinta dalla rinnovata attenzione verso la qualità della vita, e dalla ricerca di libertà e sicurezza, esigenze che uno yacht può soddisfare.

Sanlorenzo continua a beneficiare delle caratteristiche uniche del suo modello di business: posizionamento high-end del brand, imbarcazioni esclusive, sempre all'avanguardia dell'innovazione, realizzate rigorosamente su misura, stretto legame con l'arte e il design, distribuzione attraverso un numero ristretto di brand representative, struttura flessibile dei costi.

La strategia del Gruppo, al fine di continuare a creare valore in modo responsabile, si fonda sulle seguenti direttrici di sviluppo.

Rafforzamento della presenza in Nord America e in APAC. Mercati caratterizzati da un forte potenziale derivante da un'elevata crescita attesa degli UHNWI, Nord America e APAC rappresentano aree strategiche per la crescita futura del Gruppo. Negli Stati Uniti tramite la controllata Sanlorenzo of the Americas con yacht progettati e costruiti per il mercato americano, Sanlorenzo intende rafforzare la propria presenza con iniziative commerciali e di marketing dedicate e un servizio post-vendita locale. Tale modello di presenza diretta potrà essere replicato in APAC nel medio termine, con la costituzione di Sanlorenzo APAC.

Evoluzione dei prezzi di vendita dei superyacht. A fronte di un 2021 senza eguali e in un segmento in forte accelerazione, nella Divisione Superyacht, Sanlorenzo intende allineare progressivamente i prezzi di vendita ai migliori cantieri nord-europei, in particolare nel segmento al di sopra di 500GT.

Potenziamento dell'offerta di High-End Services. Coerente con la filosofia di ricerca della massima eccellenza e con il suo posizionamento di mercato, il Gruppo sta rafforzando l'offerta di High-End Services, divisione creata nel 2020, interamente focalizzata sulla proposta di un pacchetto di servizi destinati esclusivamente ai clienti Sanlorenzo, tra i quali leasing e finanziamenti su misura, il primo programma al mondo di charter monobrand (Sanlorenzo Charter Fleet), servizi di manutenzione, restyling e refitting (Sanlorenzo Timeless) e programmi di formazione per i membri degli equipaggi presso la Sanlorenzo Academy. Il potenziamento della value proposition nel campo dei servizi si pone l'obiettivo di incrementare la fidelizzazione dei clienti esistenti e attrarne di nuovi, con un approccio su misura a 360°, in cui all'eccellenza della manifattura, l'elevata qualità, l'innovazione e il design si accompagna l'esclusività del rapporto con il cliente.

Costante espansione del portafoglio prodotti, con l'introduzione di innovazioni e tecnologie sostenibili. Il robusto piano di espansione delle gamme di prodotti prevede il lancio, di tre nuove linee, con le quali Sanlorenzo entra in nuovi settori di mercato ad alto potenziale, 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 di Ricerca e Sviluppo, focalizzate oggi sull'impiego marino delle fuel cell, attività in forte accelerazione grazie allo strategico accordo in esclusiva con Siemens Energy.

* * *

In data odierna alle ore 14:00 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati consolidati preliminari del 2021 e la guidance per l'anno 2022.

La conference call può essere seguita in diretta al seguente link: <https://us02web.zoom.us/j/87990910838>

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.

I risultati consolidati preliminari contenuti nel presente comunicato non sono stati sottoposti a revisione contabile.

Il bilancio consolidato e il progetto di bilancio di esercizio saranno sottoposti all'esame e all'approvazione del Consiglio di Amministrazione nella riunione prevista per il 10 marzo prossimo.

* * *

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 40 e 72 metri;
- Divisione Bluegame – sport utility yacht in composito di lunghezza compresa tra 13 e 23 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 2020, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 458 milioni di Euro, l'EBITDA rettificato 71 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 35 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.dagostino@hear-ir.com

Ufficio Media

Chiara Bortolato
Mob. +39 347 8533894 chiara@twin.services
Luca Macario
Mob. +39 3357478179 luca@twin.services