

# SANLORENZO

SANLORENZO S.P.A.:  
IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA ESAMINATO  
I RISULTATI CONSOLIDATI PRELIMINARI AL 31 DICEMBRE 2022

Superata ancora una volta la guidance, con crescita a doppia cifra di tutti gli indicatori:

Ricavi Netti Nuovo a 740,7 milioni di Euro (+26,4% YoY),  
EBITDA rettificato a 130,2 milioni di Euro (+36,3% YoY), con un margine del 17,6% sui ricavi,  
posizione finanziaria netta di cassa a 100,3 milioni di Euro (+61,3 milioni di Euro YoY)

Backlog netto pari a 1,1 miliardi di Euro, con ordini per 452,2 milioni di Euro oltre il 2023,  
il livello più alto di sempre

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht (“Ricavi Netti Nuovo”) a 740,7 milioni di Euro, +26,4% rispetto a 585,9 milioni di Euro nel 2021, guidati dall’ottima performance dell’Europa e supportati dagli eccellenti risultati dei nuovi modelli
- EBITDA rettificato a 130,2 milioni di Euro (EBITDA reported a 129,6 milioni di Euro), +36,3% rispetto a 95,5 milioni di Euro nel 2021, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 130 basis point da 16,3% a 17,6%
- Investimenti per 59,0 milioni di Euro (50,0 milioni di Euro a parità di perimetro di consolidamento), +19,8% rispetto a 49,2 milioni di Euro nel 2021, legati principalmente all’incremento della capacità produttiva e allo sviluppo di nuovi modelli
- Posizione finanziaria netta di cassa pari a 100,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2022, rispetto a 39,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2021, evidenziando una forte generazione di cassa pari a 61,3 milioni di Euro, al netto degli investimenti, delle acquisizioni di partecipazioni e del pagamento di dividendi
- Backlog pari a 1.069,6 milioni di Euro al 31 dicembre 2022, rispetto a 915,6 milioni di Euro al 31 dicembre 2021, dedotti i Ricavi Netti Nuovo dell’esercizio, di cui 617,4 milioni di Euro riferiti al 2023 e 452,2 milioni di Euro per gli esercizi successivi, il livello più alto di sempre

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	Consuntivo 2020	Consuntivo 2021	Guidance 2022 <sup>1</sup>	Preliminare 2022
Ricavi Netti Nuovo	457,7	585,9	720 – 740	<b>740,7</b>
EBITDA rettificato	70,6	95,5	126 – 130	<b>130,2</b>
EBITDA margin rettificato	15,4%	16,3%	17,5% – 17,6%	<b>17,6%</b>
Investimenti	30,8	49,2	48 – 50	<b>50,0</b>
Posizione finanziaria netta	3,8	39,0	96 – 100	<b>100,3</b>

<sup>1</sup> Come confermata dal Consiglio di Amministrazione in data 8 novembre 2022, a parità di perimetro di consolidamento.

**Ameglia (La Spezia), 9 febbraio 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 i risultati consolidati preliminari al 31 dicembre 2022.

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

*«Con orgoglio Sanlorenzo presenta oggi straordinari risultati, raggiunti insieme a tutti gli stakeholder del Gruppo. A cominciare dall'intera squadra di Sanlorenzo, che voglio ringraziare per la determinazione e l'impegno: senza il contributo di ognuno, questo non sarebbe stato possibile.*

*Siamo stati in grado di trasmettere la nostra passione per il successo, di proporre sempre prodotti eccellenti non solo per qualità e design, ma anche per i contenuti tecnologici e di reale sostenibilità. Non nascondo la nostra ambizione di essere pionieri nel settore ed è per questo che abbiamo stretto alleanze con i più grandi player al mondo nel campo dell'energia delineando il percorso verso la carbon neutrality. La nostra responsabilità si concretizza in un impegno a 360 gradi, con obiettivi che dichiariamo e risultati che misuriamo e rendicontiamo nella nostra Dichiarazione Non Finanziaria. Questo ci è valso il riconoscimento “Sustainability Excellence Award 2022” e il premio “Best Performance Award 2022/2023”.*

*Abbiamo finalizzato importanti operazioni, tra cui alcune acquisizioni strategiche, grazie alle quali abbiamo aggiunto tasselli significativi per la realizzazione della nostra strategia, che vede nella supply chain e nei servizi driver fondamentali per rafforzare il nostro modello di business, per la crescita da qui al 2030. Siamo infatti solo all'inizio di una nuova fase di sviluppo, di cui daremo dettaglio fra qualche settimana nel nostro piano di crescita per i prossimi tre anni, nel segno della continuità e della leadership acquisita a livello internazionale.»*

## **ANALISI DEI RICAVI NETTI NUOVO**

I **Ricavi Netti Nuovo**<sup>2</sup> dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2022 ammontano a **740,7 milioni di Euro, in crescita del 26,4%** rispetto a 585,9 milioni di Euro nel 2021. Nel quarto trimestre, i Ricavi Netti Nuovo sono pari a 196,6 milioni di Euro, in crescita del 24,9% rispetto a 157,5 milioni di Euro dello stesso periodo del 2021.

In una dinamica positiva del mercato, questi importanti risultati beneficiano di un mix favorevole legato sia all'aumento dei volumi, che ha comportato anche una crescita delle dimensioni medie degli yacht in ciascuna business unit, sia all'incremento dei prezzi di vendita.

Guida la crescita la Divisione Yacht, che registra Ricavi Netti Nuovo pari a 464,5 milioni di Euro, in aumento del 28,0% rispetto al 2021, grazie agli acclamati modelli asimmetrici delle linee SL e SD.

La Divisione Superyacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a 200,2 milioni di Euro, in crescita dell'11,9% rispetto al 2021, trainata dalla linea Steel, la gamma di maggiori dimensioni.

Continua la forte accelerazione di Bluegame con Ricavi Netti Nuovo pari a 76,0 milioni di Euro, in aumento del 72,2% rispetto al 2021, supportata dai nuovi modelli della linea BG.

Trasversale alle divisioni è il successo commerciale dei nuovi prodotti, sia di quelli di recente lancio, in particolare l'SD90/s e l'SP110, che dei modelli che verranno presentati nel corso del 2023, quali l'X-Space, l'SX100 e l'innovativa gamma BGM (Bluegame multi-hull).

Nella suddivisione per area geografica, l'Europa, ancora una volta, si conferma il mercato principale, in crescita del 29,1% rispetto al 2021, con un eccellente risultato dell'Italia, in crescita del 56,8% a 102,4 milioni di Euro. Incrementi a doppia cifra sono stati registrati anche nei mercati strategici delle Americhe, in crescita del 25,3%, in particolare dei paesi del Nord, e dell'area APAC, in crescita del 22,5%, trainata dalle vendite a Hong Kong, anche a seguito dell'allentamento delle misure restrittive legate al COVID-19.

---

<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 (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)	Esercizio chiuso al 31 dicembre				Variazione	
	2022	% totale	2021	% totale	2022 vs. 2021	2022 vs. 2021%
Divisione Yacht	464.520	62,7%	362.828	62,0%	101.692	28,0%
Divisione Superyacht	200.199	27,0%	178.950	30,5%	21.249	11,9%
Divisione Bluegame	75.960	10,3%	44.124	7,5%	31.836	72,2%
<b>Ricavi Netti Nuovo</b>	<b>740.679</b>	<b>100,0%</b>	<b>585.902</b>	<b>100,0%</b>	<b>154.777</b>	<b>26,4%</b>

## RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre				Variazione	
	2022	% totale	2021	% totale	2022 vs. 2021	2022 vs. 2021%
Europa	417.268	56,3%	323.303	55,2%	93.965	29,1%
Americhe	171.497	23,2%	136.885	23,4%	34.612	25,3%
APAC	109.273	14,8%	89.192	15,2%	20.081	22,5%
MEA	42.641	5,8%	36.522	6,2%	6.119	16,8%
<b>Ricavi Netti Nuovo</b>	<b>740.679</b>	<b>100,0%</b>	<b>585.902</b>	<b>100,0%</b>	<b>154.777</b>	<b>26,4%</b>

## RISULTATI OPERATIVI

L'EBITDA rettificato<sup>3</sup> è pari a **130,2 milioni di Euro**, in crescita del **36,3%** rispetto a 95,5 milioni di Euro nel 2021. Il margine sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **17,6%**, in aumento di **130 basis point** rispetto al 2021.

L'EBITDA<sup>4</sup>, comprensivo delle esigue componenti non ricorrenti legate ai costi non monetari del Piano di Stock Option 2020 e alle spese sostenute per il COVID-19, ammonta a **129,6 milioni di Euro**, in crescita del 37,0% rispetto a 94,6 milioni di Euro nel 2021.

Il costante incremento della profittabilità operativa è legato al cambiamento del mix di prodotto a favore di yacht di maggiori dimensioni in ciascuna divisione (yacht al di sopra di 100 piedi e superyacht della linea Steel da 50 a 73 metri) e al progressivo incremento dei prezzi medi di vendita avviato nella primavera del 2021. La marginalità operativa beneficia inoltre di un maggior assorbimento dei costi fissi legato all'aumento dei volumi e delle efficienze derivanti dalla messa a regime della nuova capacità produttiva.

L'aumento dei costi delle materie prime e dell'energia, che nel quarto trimestre è stato limitato e in taluni casi ha mostrato inversioni di tendenza, ha avuto un impatto contenuto e più che compensato dall'aumento dei listini di vendita. L'approvvigionamento di materiali e lavorazioni viene gestito diversificando i fornitori e privilegiando contratti pluriennali con prezzi prestabiliti, anche grazie all'ottimizzazione della pianificazione produttiva derivante dall'ingente portafoglio ordini e alla strategia di verticalizzazione nelle filiere chiave intrapresa a partire dal 2022.

## INVESTIMENTI

Gli investimenti ammontano a **50,0 milioni di Euro**, a parità di perimetro di consolidamento, in crescita dell'1,5% rispetto a 49,2 milioni di Euro nel 2021.

Includendo l'effetto dell'ingresso nel perimetro di consolidamento delle società Polo Nautico Viareggio, I.C.Y. S.r.l. e Equinoxe S.r.l. gli investimenti del 2022 sono pari a **59,0 milioni di Euro**, in crescita del 19,8% rispetto al 2021, di cui 34,3 milioni di Euro destinati ad aumentare la capacità produttiva a supporto della crescita dei ricavi e 19,5

<sup>3</sup> L'EBITDA rettificato è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo rettificato dalle componenti non ricorrenti. I costi non ricorrenti, rappresentati dai costi non monetari dei piani di incentivazione azionaria e dalle spese sostenute per il COVID-19, sono stati pari a 583 migliaia di Euro nel 2022 e 916 migliaia di Euro nel 2021.

<sup>4</sup> L'EBITDA è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo.

milioni di Euro per le attività di sviluppo prodotto e ricerca legati all'introduzione di nuovi modelli altamente sostenibili.

## POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

La **posizione finanziaria netta** al 31 dicembre 2022 è **positiva per 100,3 milioni di Euro**, in aumento di 61,3 milioni di Euro rispetto a 39,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2021. Il continuo miglioramento della posizione finanziaria netta è conseguenza della forte generazione di cassa operativa risultante dall'incremento dei volumi e dagli anticipi legati alla robusta raccolta ordini, pur considerando gli investimenti, l'acquisizione di partecipazioni e il pagamento di dividendi.

Le disponibilità liquide e mezzi equivalenti ammontano a 146,3 milioni di Euro (141,3 milioni di Euro al 31 dicembre 2021). A partire dal primo semestre del 2022, in considerazione della continua forte generazione di cassa, il Gruppo ha inoltre implementato una strategia di gestione prudente e diversificata della liquidità, con investimenti finanziari complessivamente pari a 55,5 milioni di Euro al 31 dicembre 2022.

L'indebitamento finanziario è pari a 101,4 milioni di Euro, di cui 52,2 milioni di Euro correnti e 49,3 milioni di Euro non correnti. Le passività finanziarie per leasing incluse ai sensi dell'IFRS 16 ammontano a 7,8 milioni di Euro.

## BACKLOG

L'order intake del quarto trimestre, pari a 159,1 milioni di Euro, si va ad aggiungere ai 735,6 milioni di Euro dei primi nove mesi dell'anno, per un totale di **894,7 milioni di Euro di nuovi ordini raccolti nel corso del 2022**. Si tratta di un eccellente risultato a conferma del persistere, nel segmento lusso, di una domanda molto robusta che sembra indifferente all'attuale contesto geopolitico e macroeconomico e che continua a superare l'offerta. Ne è conseguenza il generale allungamento delle date di consegna, fattore che ha contribuito alla progressiva normalizzazione della raccolta ordini.

Il **backlog<sup>5</sup> netto al 31 dicembre 2022**, dedotti i Ricavi Netti Nuovo realizzati nel corso dell'esercizio, ammonta a **1.069,6 milioni di Euro**, rispetto a 915,6 milioni di Euro al 31 dicembre 2021, **per il 93% venduto a clienti finali**.

Ancor prima dell'inizio dell'anno, l'**importo del backlog riferito al 2023**, pari a **617,4 milioni di Euro**, permette una copertura estremamente elevata dei ricavi attesi nell'esercizio in corso (83,4% se calcolata sui ricavi del 2022).

La **visibilità sui ricavi degli esercizi successivi**, con ordini per **452,2 milioni di Euro oltre il 2023**, raggiunge il livello più alto di sempre, sia in valore assoluto che in proporzione al portafoglio ordini totale, favorita dall'aumento delle dimensioni medie delle imbarcazioni e dal generale allungamento delle date di consegna – sold-out fino al 2026 per i superyacht –, fenomeno che, a seguito della rilevante raccolta ordini degli ultimi due esercizi, è esteso anche ai modelli di misura ridotta.

(in migliaia di Euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre		Variazione	
	2022	2021	2022 vs. 2021	2022 vs. 2021%
<b>Backlog lordo</b>	<b>1.810.298</b>	<b>1.501.534</b>	<b>308.764</b>	<b>20,6%</b>
Ricavi Netti Nuovo del periodo	740.679	585.902	154.777	26,4%
<b>Backlog netto</b>	<b>1.069.619</b>	<b>915.632</b>	<b>153.987</b>	<b>16,8%</b>
Di cui esercizio 2023	617.394	544.060	73.334	13,5%
Di cui esercizi successivi	452.225	371.572	80.653	21,7%

<sup>5</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 alla quota dei ricavi conseguiti nell'esercizio avviene convenzionalmente al 31 dicembre.

## ROAD TO 2030: AGGIORNAMENTO SU SOSTENIBILITÀ & TECNOLOGIA

In occasione del Boot Düsseldorf che si è tenuto dal 21 al 29 gennaio 2023, la Società ha illustrato gli avanzamenti del percorso strategico decennale che vede in sostenibilità & tecnologia, insieme alla supply chain e ai servizi, driver fondamentali di sviluppo. Nonostante lo yachting incida solo per lo 0,22% sul totale delle emissioni GHG dell'intero settore dello shipping<sup>6</sup>, l'introduzione di innovazioni e tecnologie volte a ridurre l'impatto ambientale degli yacht rappresenta la priorità per il dipartimento Ricerca e Sviluppo del Gruppo Sanlorenzo, con progetti di assoluta innovazione tecnologica in collaborazione con i maggiori player del settore dell'energia.

Nell'ambito dell'accordo esclusivo sottoscritto con **Siemens Energy** per lo sviluppo e l'integrazione di moduli combinati di reformer/fuel cell per le utenze di bordo su yacht tra 24 e 80 metri di lunghezza, è stata avviata la fase di testing dei primi moduli reformer/fuel cell. Al momento si sta procedendo all'approntamento dei componenti del sistema completo che a inizio 2024 verrà installato a bordo della prima unità 50Steel. Questa innovativa applicazione rappresenterà il **primo passo concreto nella generazione di potenza carbon neutral originata da combustibili di nuova generazione** (e-methanol e bio-methanol) per l'intera industria nautica.

Il **secondo passo** allo studio è lo sviluppo di un sistema di generazione di energia che renda possibile la **navigazione a bassa velocità e ampio raggio in condizioni di carbon neutrality**, tramite il sistema di propulsione ibrido.

È un **superyacht alimentato unicamente a metanolo verde** il traguardo finale per Sanlorenzo, la vera risposta alla richiesta di sostenibilità del settore. La generazione della potenza necessaria alla navigazione alla massima velocità non sarà più vincolata a motori diesel, si baserà su una combinazione di fuel cell e motori a combustione interna alimentati a metanolo verde.

Bluegame, parallelamente, sta avanzando sui due rivoluzionari progetti basati sull'utilizzo dell'idrogeno: BGH, il cui varo è previsto nell'estate del 2023, e il successivo BGM65HH.

Il BGH è stato scelto dal New York Yacht Club quale "chase boat" per affiancare American Magic durante la 37ma edizione dell'America's Cup che si terrà a Barcellona nel 2024. BGH volerà a 50 nodi sui foil spinto da una propulsione esclusivamente ad idrogeno, quindi a zero emissioni esattamente come la velocissima imbarcazione da regata che accompagnerà, ma senza bisogno del vento.

Il BGM65HH (hydrogen-hybrid), il cui varo è previsto per il 2026, grazie all'accordo con Volvo Penta, installerà il nuovo sistema pilota di propulsione IPS ibrida, che verrà combinato con fuel cell ad idrogeno sviluppate a partire dal progetto della "chase boat" per America's Cup.

\* \* \*

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 consolidati preliminari del 2022 e i principali aggiornamenti della Società.

La conference call può essere seguita in diretta al seguente link:

<https://us02web.zoom.us/j/88450358532?pwd=QzFObEVpaV2L1JzNIR2eEVJdlNwZz09>

La documentazione di supporto sarà pubblicata nella sezione "Investors/Eventi e presentazioni" del sito internet della Società ([www.sanlorenzoyacht.com](http://www.sanlorenzoyacht.com)) prima della conference call.

---

<sup>6</sup> Fonte: International Maritime Organization, 2020.

\* \* \*

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 14 marzo prossimo.

\* \* \*

## **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). Tramite la Divisione High-End Services, Sanlorenzo offre una gamma esclusiva di servizi dedicati ai suoi clienti.

Il Gruppo impiega oltre 700 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 2021, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 586 milioni di Euro, l'EBITDA rettificato 96 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 51 milioni di Euro.

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

### **Investor Relations**

Attilio Bruzzese  
Silvia Guidi  
Mob. +39 337 1187188  
[investor.relations@sanlorenzoyacht.com](mailto:investor.relations@sanlorenzoyacht.com)

### **Investor Relations | Advisory**

Mara Di Giorgio  
Mob. +39 335 7737417 [mara@twin.services](mailto:mara@twin.services)  
Simona D'Agostino  
Mob. +39 335 7729138 [simona@twin.services](mailto:simona@twin.services)

### **Media Relations**

Luca Macario  
Mob. +39 335 7478179 [luca@twin.services](mailto:luca@twin.services)