

RISULTATI FINANZIARI H1 2025: CRESCITA ED INNOVAZIONE CONTINUA

- **Performance solida con una crescita dei Ricavi Netti Nuovo del +9,4% a €454 milioni ed una crescita dell'EBITDA del +8,5% a €81 milioni.**
- **Aumento rilevante della domanda con un Order Intake di €420 milioni in H1, +29,9%, grazie alla desiderabilità degli yacht oltre i 30 metri.**
- **Order backlog pari a €1.439 milioni di cui il 93% già venduto a clienti finali. Net Backlog pari a €985 milioni al 30 giugno 2025, circa un anno pieno di ricavi futuri contrattualizzati ancora da registrare.**
- **Guidance 2025 confermata, in attesa del lancio di nuovi modelli nei principali eventi mondiali dello yachting programmati in H2 2025.**

Cifre in €m	H1 25	H1 24	Var. %	Var. €
Ricavi Netti Nuovo	454,1	415,1	+9,4%	+39,0
EBITDA	80,5	74,2	+8,5%	+6,3
EBIT	59,9	58,0	+3,2%	+1,9
Risultato netto di Gruppo	46,6	43,6	+7,0%	+3,0
Order Intake	419,5	323,0	+29,9%	+96,6
Order Backlog	1.439,3	1.364,6	+5,5%	+74,7

La Spezia, 4 settembre 2025 – Il Consiglio di Amministrazione di Sanlorenzo S.p.A. (“Sanlorenzo” o la “Società”), riunitosi oggi sotto la presidenza del Cav. Massimo Perotti, ha approvato la relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2025.

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

«Il primo semestre del 2025 riflette la resilienza di Sanlorenzo, la forza del nostro brand e la desiderabilità timeless dei nostri yacht. Anche in un contesto globale segnato dall'incertezza sugli effetti dei dazi e dalle più ampie pressioni macroeconomiche, abbiamo conseguito una crescita misurata che si sostanzia in ricavi sostenibili e margini sani.

Tutti i principali indicatori continuano la traiettoria di crescita positiva proprio per effetto del nostro modello di business distintivo e resiliente. La filosofia Sanlorenzo permea le fondamenta di tutto il Gruppo, inclusa Nautor Swan, acquisita nel 2024.

Il nostro Order Intake, particolarmente robusto nella fascia superiore ai 30 metri di lunghezza, conferma la vitalità della nostra filosofia made-to-measure, del nostro modello di business imperniato sulla scarsità e dell'ingresso strategico di successo nel segmento degli yacht a vela con Nautor Swan. Questi elementi fondanti, abbinati con l'evidenza di una continua creazione di ricchezza nei grandi patrimoni mondiali, ci rendono fermamente confidenti nelle prospettive future e nel confermare la Guidance 2025.

L'innovazione è l'essenza della nostra Maison. In occasione del Cannes Yachting Festival, debutteranno tre nuovi modelli Sanlorenzo, oltre a nuove introduzioni da parte di Nautor Swan e Bluegame, mettendo in mostra i portafogli prodotti più completi ed ambiti di ciascun monobrand nel proprio mercato di riferimento. Ulteriori premières seguiranno nell'ultimo trimestre dell'anno – incluso un nuovo concept di Sanlorenzo che incarna il nostro continuo perseguimento di bellezza timeless ed innovazione, oltre alla consegna del primo 74Steel – una milestone che afferma la posizione di Sanlorenzo al vertice della categoria, mantenendo al contempo il focus entro le 2.000 GT, il nostro sweet spot di mercato, dove il profilo rischio-rendimento è più vantaggioso.»

Il management team di Sanlorenzo ospiterà un webcast rivolto a investitori e media oggi alle h. 15:00 (CEST). I dettagli, incluso il link alla conference call, sono riportati a pagina 8.

GUIDANCE 2025 RICONFERMATA

Alla luce dei risultati al 30 giugno 2025 e tenuto conto della successiva evoluzione della raccolta ordini, **la Società conferma la Guidance per l'anno 2025¹**, resa nota in occasione dell'approvazione della Relazione Finanziaria Annuale 2024 in data 10 marzo 2025, in linea con la strategia di crescita dei principali indicatori finanziari ad un tasso sostenibile nel tempo.

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	Consuntivo 2023	Consuntivo 2024	Guidance 2025	Variazione 2025 vs. 2024 ²
Ricavi Netti Nuovo	840,2	930,4	960-1.020	+6%
EBITDA	157,5	176,4	178-194	+5%
EBITDA margin	18,7%	19,0%	18,5%-19,0%	-0,2%
EBIT	125,9	139,3	139-149	+3%
EBIT margin	15,0%	15,0%	14,5%-14,6%	-0,4%
Risultato netto di Gruppo	92,8	103,1	103-110	+3%
Investimenti	44,5	49,3	48-50	-1%
Incidenza % sui Ricavi Netto Nuovo	5,3%	5,3%	4,9%	-0,4%

HIGHLIGHT FINANZIARI E OPERATIVI

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht ("Ricavi Netti Nuovo") a **454,1 milioni di Euro, +9,4%** rispetto a 415,1 milioni di Euro in H1 2024, trainati dall'ottima performance delle Divisioni Superyacht e Nautor Swan, oltre che alla resilienza nel segmento sopra ai 30 metri della Divisione Yacht. La Divisione Bluegame, pur operando in un contesto di mercato più sfidante (segmento inferiore ai 24 metri), conferma il proprio posizionamento distintivo e la sua superiore resilienza in termini relativi.
- A livello geografico, **forte crescita delle Americhe (+38,6%)**, che riflette la robusta raccolta ordini nei trimestri precedenti, e **solida performance dell'Europa (+15,4%)** grazie all'ampia base clienti fedele e resiliente – il "Sanlorenzo Customer Club of Connoisseurs". L'APAC (+5,8%) mostra un **momentum positivo**, mentre l'area MEA (-41,3%) riflette una forte concentrazione delle consegne in Q4 2024, oltre che ad una base di comparazione sfidante.
- EBITDA a **80,5 milioni di Euro, +8,5%** rispetto a 74,2 milioni di Euro in H1 2024, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo al 17,7%, in leggero decremento di 20 *basis point* su base annua interamente attribuibile al consolidamento di Nautor Swan. **Pricing power** ed una **struttura dei costi principalmente variabile** continuano ad assicurare la **stabilità dei margini**.
- EBIT a **59,9 milioni di Euro, +3,2%** rispetto a 58,0 milioni di Euro in H1 2024, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo al 13,2%, che sconta un'incidenza più elevata degli ammortamenti di Nautor Swan dovuti ad investimenti passati sostenuti prima dell'acquisizione da parte di Sanlorenzo.
- Risultato netto di Gruppo a **46,6 milioni di Euro, +7,0%** rispetto a 43,6 milioni di Euro in H1 2024, con un margine percentuale a doppia cifra (**10,3%**) sui Ricavi Netti Nuovo.
- Investimenti netti a parità di perimetro pari a **16,2 milioni di Euro**, con un'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo del 3,6%. Circa il **90% degli investimenti sono di espansione**, principalmente destinati allo sviluppo di nuovi modelli e gamme di prodotto (46%) e al rafforzamento della capacità produttiva e distributiva (43%). Inclusi 0,8 milioni di Euro legati al consolidamento della società AF Arturo Foresti – fornitore specializzato nell'assemblaggio di sistemi elettrici – gli investimenti netti totali del periodo ammontano a 17,0 milioni di Euro.
- Posizione finanziaria netta negativa per **8,3 milioni di Euro** al 30 giugno 2025, rispetto a una cassa netta di 29,1 milioni di Euro a fine 2024 e ad un debito netto di 28,1 milioni di Euro al 31 marzo 2025. **Significativa**

¹ Escluse potenziali operazioni di natura straordinaria.

² Calcolata sulla media dell'intervallo di Guidance.

generazione di cassa operativa in Q2 2025 considerando l'esborso nel secondo trimestre di 42,1 milioni di Euro tra il pagamento di dividendi (34,7 milioni di Euro) e lo share buyback effettuato (7,4 milioni di Euro). La solida struttura patrimoniale fornisce ampia opzionalità al Management nel perseguire opportunità di investimento attrattive che si dovessero manifestare sul mercato, remunerando al contempo i propri azionisti tramite **una politica di dividendo attrattiva e sostenibile**, nonché con il **programma complementare di share-buy-back** (11,1 milioni di Euro in totale investiti in H1 2025).

- **Order Backlog robusto pari a 1.439,3 milioni di Euro** al 30 giugno 2025, in crescita del **5,5%** su base annua. 771,1 milioni di Euro fanno riferimento all'esercizio in corso, con un **livello di copertura del mid-point della Guidance pari al 78% al 30 giugno 2025**, e **668,2 milioni di Euro agli esercizi successivi**. Il livello di visibilità sui ricavi futuri è rafforzato dall'elevata qualità dell'Order Backlog – per il **93% già venduto a clienti finali**.
- **Order Intake dell'H1 2025 pari a 419,5 milioni di Euro**, in crescita del **+29,9%** rispetto ai 323,0 milioni di Euro dello stesso periodo del 2024. Il dato valida ancora una volta la forza del brand e l'elevata differenziazione dei prodotti del Gruppo in termini di esclusività, innovazione ed unicità di ogni singola unità, che si traslano in capacità di generare una domanda robusta anche in un contesto di mercato sfidante, dominato da un clima di incertezza macroeconomica e geopolitica che impatta la generale propensione all'acquisto. **Al 30 giugno 2025, il Gruppo Sanlorenzo vanta un Backlog Netto al pari a 985,2 milioni di Euro, pari a circa un anno di ricavi ancora da registrare da ordini già acquisiti e contrattualizzati.**
- **Il lancio dei nuovi SX120 e SL110A a luglio ha riscontrato grande risonanza mediatica**, apportando un'ulteriore espansione significativa delle linee di yacht più emblematiche del brand, in pieno allineamento con la strategia di prodotto mirata a **rinforzare costantemente la leadership di Sanlorenzo nel segmento tra i 30 e i 50 metri di lunghezza, sweet spot del mercato** in quanto combina l'elevata resilienza della base clienti con un ridotto rischio di esecuzione delle commesse. Insieme al nuovo SD132, queste ultime aggiunte alle acclamate linee Sanlorenzo Asymmetric, Crossover e Semi-Displacement **saranno introdotte in première ai clienti ed alla yachting community in occasione del Cannes Yachting Festival (9-14 settembre).**
- **Nautor Swan** presenta due nuovi modelli fortemente attesi. Il **Swan 51**, modello iconico in quanto prima barca disegnata da German Frers per Nautor, riflette perfettamente il pedigree di performance cruiser per cui il brand è rinomato, reinterpretando al contempo la sua illustre tradizione in questa nuova evoluzione, sarà presentato in anteprima mondiale al **Cannes Yachting Festival (9-14 settembre)**. Il nuovo **Maxi Swan 128**, ammiraglia di **40 metri costruita in carbonio** nello storico cantiere in Finlandia, debutterà al **Monaco Yacht Show (24-27 settembre)**, rafforzando ulteriormente la **presenza strategica di Nautor Swan nel segmento degli yacht a vela sopra i 100 piedi.**
- **Bluegame lancia la nuova linea BGF con tecnologia foil** sviluppata dal dipartimento R&D partendo dall'esperienza maturata in Coppa America con il BGH-HSV – il primo *chase boat* a idrogeno con foil al mondo, capace di raggiungere i 50 nodi a zero emissioni. Da un unicum concepito per sfide estreme, al mondo dello yachting da diporto con una imbarcazione altamente tecnologica e sostenibile. Il BGF45, il primo modello della nuova gamma, sarà **presentato anch'esso in anteprima al Cannes Yachting Festival.**
- **Inaugurata Casa Sanlorenzo a Venezia il 3 giugno 2025**, in occasione della prima edizione della Venice Climate Week e nel contesto della Biennale di Architettura. Questa **sede permanente** rappresenta un **laboratorio culturale e artistico per il Gruppo**. Restaurata dalla visione creativa di Piero Lissoni con lo studio Lissoni & Partners, la sua **missione è essere un centro di ricerca e sperimentazione dove gli artisti possono esplorare nuove forme di espressione e dove il dialogo tra arte e società diventa motore di cambiamento**. A conferma della sua vivacità culturale, lo spazio ospiterà da settembre l'installazione Breathtaking dell'artista Fabrizio Ferri, un'opera di forte impatto emotivo che, attraverso figure iconiche sospese in un'immobilità senza respiro, evoca il soffocamento degli ecosistemi marini, **legando ancora una volta l'impegno artistico del Gruppo ai temi della sostenibilità.**
- **Fermamente impegnati nella Road to 2030 verso uno yachting sostenibile**, con progressi fatti già tangibili, incluso lo **sviluppo tecnologico del pionieristico 50 X-Space – primo yacht al mondo con propulsione bi-**

fuel a metanolo verde. Tuttavia, alla luce dell'attuale scenario energetico globale in evoluzione, il lancio sul mercato originariamente pianificato per il 2027 è stato strategicamente rinviato verso la fine del decennio, coerentemente con una maggior diffusione delle infrastrutture di distribuzione del metanolo verde.

- **Investimento continuo nelle persone** — attirando i migliori talenti sia dal mondo dello yachting sia da altri settori, e diventando la **prima società del settore ad essere ufficialmente certificata Top Employer in Italy.** La leadership globale e regionale è stata rafforzata in H1 2025 con le nomine di Renato Bisignani come primo Group Chief Marketing & Communications Officer e di Daniele Lucà come CEO di Sanlorenzo APAC.

RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI

I **Ricavi Netti Nuovo**³ del primo semestre del 2025 ammontano a **454,1 milioni di Euro, in crescita del 9,4%** rispetto a 415,1 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

Continua l'eccellente performance della **Divisione Superyacht**, con Ricavi Netti Nuovo pari a 137,1 milioni di Euro, in crescita del 10,2% rispetto al primo semestre del 2024, sostenuta dal portafoglio ordini robusto con consegne programmate fino al 2029 e da una domanda che rimane vivace nonostante le lunghe attese per le consegne.

La **Divisione Yacht** registra Ricavi Netti Nuovo pari a 225,8 milioni di Euro, in calo del 6,6% rispetto al primo semestre del 2024, riflettendo una dinamica più selettiva nei segmenti sotto i 100 piedi, a fronte di una buona tenuta nei modelli di dimensioni superiori.

La **Divisione Bluegame** registra Ricavi Netti Nuovo pari a 43,6 milioni di Euro. Pur evidenziando una flessione del 10,9% rispetto allo stesso periodo del 2024, il risultato si conferma solido in un contesto di mercato più sfidante, soprattutto nel segmento sotto i 24 metri. Grazie al suo posizionamento distintivo e riconosciuto nel segmento di riferimento, Bluegame riesce a contenere il rallentamento e a preservare la marginalità, nonostante politiche di pricing aggressive sul mercato.

La **Divisione Nautor Swan** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a 47,5 milioni di Euro, in linea con le attese e con il percorso di integrazione e sviluppo previsto.

La suddivisione per area geografica evidenzia una forte crescita delle **Americhe** (+38,6%), che riflette una raccolta ordini solida nei trimestri precedenti e beneficia di un effetto comparazione favorevole; l'**Europa**, che si conferma il mercato principale (58,8% dei ricavi di Gruppo) registra un incremento significativo (+15,4%), grazie alla clientela fidelizzata e all'efficacia della rete commerciale. Contributo positivo anche dell'**APAC** (+5,8%), mentre l'area **MEA** registra un calo (-41,3%) dovuto alla stagionalità legata alla concentrazione delle consegne nel quarto trimestre.

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2025	% totale	2024	% totale	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Divisione Yacht	225.832	49,7%	241.712	58,2%	(15.880)	-6,6%
Divisione Superyacht	137.127	30,2%	124.418	30,0%	12.709	+10,2%
Divisione Bluegame	43.635	9,6%	48.972	11,8%	(5.337)	-10,9%
Divisione Nautor Swan	47.529	10,5%	-	-	47.529	n.a.
Ricavi Netti Nuovo	454.123	100,0%	415.102	100,0%	39.021	+9,4%

³ 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 AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2025	% totale	2024	% totale	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Europa	267.099	58,8%	231.359	55,7%	35.740	+15,4%
Americhe	95.327	21,0%	68.774	16,6%	26.553	+38,6%
APAC	54.382	12,0%	51.416	12,4%	2.966	+5,8%
MEA	37.315	8,2%	63.553	15,3%	(26.238)	-41,3%
Ricavi Netti Nuovo	454.123	100,0%	415.102	100,0%	39.021	+9,4%

RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'**EBITDA**⁴ è pari a **80,5 milioni di Euro**, in **crescita dell'8,5%** rispetto a 74,2 milioni di Euro nel primo semestre del 2024. Il **margin** sui **Ricavi Netti Nuovo** è pari al **17,7%**, sostanzialmente in linea rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, a testimonianza della solidità del modello di business e della capacità del Gruppo di continuare a vendere ed eseguire progetti di successo, anche includendo il contributo del Gruppo Nautor Swan, attualmente caratterizzato da un livello di redditività inferiore alla media del Gruppo.

L'**EBIT** è pari a **59,9 milioni di Euro**, in **crescita del 3,2%** rispetto a 58,0 milioni di Euro nel primo semestre del 2024. Il **margin** sui **Ricavi Netti Nuovo** si attesta al **13,2%**, riflettendo la maggior incidenza degli ammortamenti di Nautor Swan legati agli investimenti sostenuti nella gestione precedente all'acquisizione da parte di Sanlorenzo.

Il **risultato netto di Gruppo** raggiunge **46,6 milioni di Euro**, in **crescita del 7,0%** rispetto a 43,6 milioni di Euro nel primo semestre del 2024. Il **margin** sui **Ricavi Netti Nuovo** è pari al **10,3%**, supportato da benefici fiscali che compensano l'evoluzione sfavorevole su base annua dei proventi e oneri finanziari anche per via degli esborsi legati alle acquisizioni di Nautor Swan e Simpson Marine nel corso del 2024.

RISULTATI PATRIMONIALI E FINANZIARI CONSOLIDATI

Il **capitale circolante netto** al 30 giugno 2025 risulta **positivo per 86,6 milioni di Euro**, in parziale riassorbimento rispetto al primo trimestre (119,6 milioni di Euro al 31 marzo 2025) pur continuando a mostrare un incremento significativo su base annua guidato dall'incremento delle rimanenze dedicato ai nuovi hub di distribuzione diretta, giudicato in linea con la domanda potenziale che esprimono.

Le **rimanenze** sono pari a 186,7 milioni di Euro, in aumento di 60,4 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2024 e di 56,7 milioni di Euro rispetto al 30 giugno 2024. L'aumento rispetto ai valori di fine anno è in particolare dovuto alle materie prime e ai prodotti in corso di lavorazione riflettendo il *ramp-up* produttivo finalizzato ad accorciare le tempistiche di consegna disponibili sui modelli più richiesti, oltre che all'allocazione di slot produttivi agli hub di distribuzione diretta precedentemente contrattualizzati a distributori esterni. Le rimanenze di prodotti finiti sono pari a 42,4 milioni di Euro, in aumento di 9,3 milioni di Euro rispetto alla chiusura del 2024. Si riferiscono a imbarcazioni usate per 38,1 milioni di Euro e a imbarcazioni nuove in consegna per 4,3 milioni di Euro. Le imbarcazioni usate, prevalentemente presenti sul mercato americano, comprendono yacht già venduti alla data di chiusura del periodo da consegnare nei mesi successivi per un valore di 5,1 milioni di Euro.

Gli **investimenti netti organici** effettuati nel primo semestre del 2025 ammontano a **16,2 milioni di Euro**, rispetto a 20,5 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente, di cui circa il 90% riferito allo sviluppo di nuovi modelli e nuove gamme di prodotto e all'espansione della capacità produttiva e distributiva. L'incidenza sui **Ricavi Netti Nuovo** si attesta al 3,6%, in calo rispetto al primo semestre 2024, riflettendo una dinamica di progressiva ottimizzazione degli investimenti a fronte di una base di ricavi in crescita. Con l'effetto dell'ingresso nel perimetro di consolidamento della società AF Arturo Foresti S.r.l., gli **investimenti totali** ammontano a **17,0 milioni di Euro**.

La **posizione finanziaria netta** al 30 giugno 2025 evidenzia un **indebitamento netto di 8,3 milioni di Euro**, rispetto a una cassa netta di 29,1 milioni di Euro al 31 dicembre 2024. L'evoluzione della posizione finanziaria netta nel primo semestre 2025 riflette un assorbimento di cassa principalmente riconducibile a: (i) incremento del capitale circolante

⁴ L'EBITDA è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo.

netto a supporto della rete di distribuzione diretta, con un rafforzamento della disponibilità di prodotto nei principali hub internazionali dello yachting, (ii) pagamento di dividendi per 34,7 milioni di Euro, e (iii) esborso di circa 11,1 milioni di Euro per il programma di *share buyback*.

BACKLOG

Il **Backlog lordo**⁵ al 30 giugno 2025 ammonta a **1.439,3 milioni di Euro**, in aumento rispetto a 1.364,6 milioni di Euro al 30 giugno 2024, di cui 771,1 milioni di Euro riferiti al 2025, con un livello di copertura della Guidance pari al 79% al punto medio del range, e 668,2 milioni di Euro riferiti agli esercizi successivi, continuando ad assicurare un **livello elevato di visibilità, anche in considerazione del fatto che per il 93% è venduto a clienti finali**.

Il **Backlog netto** al 30 giugno 2025 è pari a **985,2 milioni di Euro**, confermando un livello di copertura intorno a 1x i ricavi annuali, superiore rispetto ai livelli pre-Covid.

L'**Order Intake** del primo semestre del 2025 è pari a **419,5 milioni di Euro** (178,1 milioni di Euro nel primo trimestre e 241,5 milioni di Euro nel secondo trimestre), in **crescita del 29,9% rispetto ai 323,0 milioni di Euro del primo semestre del 2024**. La performance è stata trainata in particolare dall'accelerazione del secondo trimestre e riflette una domanda solida e resiliente tra le varie fasi del ciclo economico, a conferma della forza del brand e del posizionamento distintivo del Gruppo nei vari segmenti di riferimento.

(in migliaia di Euro)	Backlog			Variazione (order intake)		
	1° gennaio ⁶	31 marzo	30 giugno	Q1	Q2	Totale H1
Backlog 2025	1.019.763	1.197.814	1.439.300	178.051	241.486	419.537
di cui esercizio in corso	623.069	699.662	771.112	76.593	71.450	148.043
di cui esercizi successivi	396.694	498.152	668.188	101.458	170.036	271.494
Backlog 2024	1.041.695	1.209.849	1.364.616	168.154	154.767	322.921
di cui esercizio in corso	587.112	648.586	741.178	61.474	92.592	154.066
di cui esercizi successivi	454.583	561.263	623.438	106.680	62.175	168.855

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Il Gruppo Sanlorenzo chiude il primo semestre del 2025 registrando un solido tasso di crescita dei ricavi (+9,4%), in linea con la strategia di sviluppo sostenibile e con la Guidance comunicata al mercato per l'anno in corso.

La performance è stata supportata dalla vigorosa crescita delle Americhe, che accelerano in maniera decisa (+38,6%), grazie ad una significativa ripresa della raccolta ordini negli ultimi 12 mesi. Le Americhe rimangono un mercato di primario rilievo per la crescita del Gruppo, sia nel segmento a motore sia nella vela, considerando l'ampia popolazione di UHNWIs, una cultura dello yachting e del benessere individuale ben radicate, ed una penetrazione del mercato di Sanlorenzo ancora al di sotto del suo potenziale. A partire dal secondo trimestre dell'anno, il mercato USA ha mostrato una progressiva incertezza legata alle politiche dell'attuale governo – con particolare riferimento ai dazi commerciali – che hanno temporaneamente interferito con la propensione all'acquisto. L'impatto non è tanto legato ai dazi in quanto tali ma piuttosto alla preoccupazione che ha generato negli imprenditori circa l'effetto potenziale sul loro business. D'altro canto, l'America Latina ha mostrato un forte slancio, più che compensando l'approccio cauto dei clienti statunitensi.

Particolarmente significativa anche la solida ripresa dell'Europa (+15,4%), che torna a crescere a doppia cifra, a testimonianza della robustezza dei nostri mercati storici e della profonda fedeltà della *"Sanlorenzo Customer Club of*

⁵ 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.

⁶ Apertura dell'esercizio di riferimento con il backlog netto al 31 dicembre dell'esercizio precedente.

Connoisseurs", fonte di acquisti ripetitivi nel tempo secondo i cicli di lancio dei nuovi modelli dal contenuto sempre più innovativo sia in termini di *concept design* che di tecnologia a bordo, oltre che all'upgrade dimensionale.

L'area APAC si mantiene su livelli di assoluto rilievo, entrando in una fase di consolidamento dopo la forte crescita degli ultimi anni. L'Order Intake nel primo semestre 2025 è stato solido, e l'area continua a rappresentare un driver strategico di crescita. L'espansione delle infrastrutture il rafforzamento della cultura dello yachting nella regione sono la base di una maggior penetrazione futura presso la popolazione UHNWI, ancora significativamente inferiore rispetto all' Europa e alle Americhe.

In MEA, i Ricavi Netti Nuovo registrano una flessione del -41,3% nel primo semestre, riflettendo una base di comparazione sfidante con l'eccezionale performance del primo semestre 2024 e la tempistica contingente delle consegne. Nonostante questo effetto temporaneo, l'area mantiene una rilevanza crescente nello scenario globale della nautica, sostenuta dalla forte creazione di ricchezza, dall'elevata concentrazione di UHNWI e dall'espansione delle infrastrutture a supporto del lusso esperienziale di fascia altissima. Il management continua a considerare il MEA come un importante driver di crescita futura.

Un segnale di forte vitalità commerciale proviene dalla raccolta ordini, che nel primo semestre 2025 ha raggiunto la cifra di Euro 419,5 milioni, in netta accelerazione rispetto ai 322,9 milioni dello stesso periodo del 2024, in un contesto globale sfidante anche per i brand del lusso *ultra-high-end* più affermati. Questo risultato, trainato da un secondo trimestre particolarmente dinamico, conferma la forza del brand e l'attrattività dei nuovi modelli. L'Order Backlog al 30 giugno è per il 93% già venduto a clienti finali, rendendo le dinamiche di *go-to-market* ordinate ed immuni alle problematiche di *sell-in/sell-out* tipiche di altri cantieri di yacht. Il Backlog Netto al 30 giugno 2025 si attesta a Euro 985,2 milioni, mantenendosi su livelli robusti che garantiscono un'elevata visibilità sui ricavi futuri, al di sopra della media pre-covid (livello normalizzato).

A livello di segmento di business, il primo semestre 2025 beneficia per la prima volta del contributo per l'intero periodo della Divisione Nautor Swan, che ha registrato Ricavi Netti Nuovo per Euro 47,5 milioni, in linea con le aspettative e con il piano di integrazione. La Divisione Superyacht prosegue il suo solido percorso di crescita (+10,2%), trainata dalle linee Alloy e Steel, a conferma della continua e robusta domanda per i modelli di maggiori dimensioni. La Divisione Yacht registra una flessione (-6,6%), una dinamica principalmente riconducibile ai modelli di dimensione inferiore ai 100 piedi (30 metri), così come per le barche Bluegame inferiori ai 24 metri (-10,9%) che tuttavia, grazie ad un numero limitato di unità prodotte unicamente ad un posizionamento al vertice, sovraperformano ad ogni modo il segmento di riferimento (13-23 metri).

Sul fronte strategico, prosegue con successo l'integrazione del Gruppo Nautor Swan, che beneficia di significative sinergie negli acquisti, nella condivisione di *know-how* produttivo, nel risparmio di costi fissi di struttura e nel rafforzamento del *footprint* commerciale. Lo sviluppo prodotto progredisce spedito, con la prima nuova linea – la Maxi Alloy in alluminio sopra i 40 metri – destinata a dare un boost alla crescita, affiancata da nuove partnership come l'accordo siglato a marzo con Edmiston per il brokerage negli Stati Uniti. Parallelamente, la rete distributiva in APAC, guidata da Simpson Marine, ha completato con successo la sua fase di integrazione e costituisce ora una solida piattaforma strategica per cogliere il significativo potenziale di crescita a lungo termine della regione.

L'innovazione sostenibile, pilastro della strategia "Road to 2030", continua a rappresentare un elemento distintivo e un vantaggio competitivo per il Gruppo. Il percorso verso la carbon neutrality prosegue con coerenza, come dimostra la partnership strategica con MAN per la realizzazione del primo superyacht 50X-Space con propulsione bi-fuel a metanolo verde, il cui varo è previsto nel 2030. Questo progetto, insieme allo sviluppo di nuove soluzioni ibride e a idrogeno e ai riconoscimenti ottenuti da Nautor Swan per i suoi avanzati sistemi di propulsione, conferma il ruolo pionieristico di Sanlorenzo nella trasformazione green della nautica mondiale.

Più in generale, il Gruppo continua a beneficiare del vantaggio competitivo derivante dal suo modello di business differenziato: posizionamento high-end, unicità del prodotto realizzato su misura, e un forte legame con il mondo del design e dell'innovazione. L'unione dei marchi Sanlorenzo e Nautor Swan – ciascuno con la propria identità esclusiva e non sovrapponibile – consolida la creazione di un polo della nautica unico al mondo: il meglio dello yachting a motore e a vela. Questi elementi fondanti sono alla base della capacità del Gruppo di sostenere e accelerare nel lungo periodo la propria traiettoria di crescita virtuosa, rafforzando la fiducia nel potenziale futuro.

Tutti temi imprescindibili per garantire nel lungo periodo la continuità delle dinamiche virtuose sinora vissute.

* * *

In data odierna alle ore 15:00 CEST, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati del primo semestre del 2025 e i principali aggiornamenti della Società. Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

https://us06web.zoom.us/j/83579470659?pwd=_2T99Wjp0sGQ-ZYiaFbJkpfM8YAAoAA.IF_n0kCXNWsPMC_H

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'art. 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 rischio 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.

Gli schemi contabili riclassificati contenuti nel presente documento non sono soggetti a revisione contabile. Il bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 è oggetto di revisione legale, attualmente in corso di completamento.

La relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2025 sarà messa a disposizione del pubblico, nei termini di legge, presso la sede legale in via Armezzone 3, Ameglia (SP), nella sezione "Investors/Risultati e documenti finanziari" del sito internet della Società (www.sanlorenzoyacht.com) e sul meccanismo di stoccaggio eMarket Storage (www.emarketstorage.it).

* * *

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 40 metri); la Divisione Superyacht (superyacht a motore in alluminio e acciaio tra 44 e 73 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 ed in composito, e a motore, in composito, tra 13 e 40 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 2024, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 930,4 milioni di Euro, l'EBITDA 176,4 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 103,1 milioni di Euro.

www.sanlorenzoyacht.com

Investor Relations

Attilio Bruzzese

Ivan Cutrufello

Mob. +393356560754

investor.relations@sanlorenzoyacht.com

Comin&Partners – Ufficio Stampa Sanlorenzo

Giulia Mori, Mob. +39 3474938864

giulia.mori@cominandpartners.com

Tommaso Accomanno, Mob. +39 3407701750

tommaso.accomanno@cominandpartners.com

Media Relations

Mariangela Barbato

Mob. +393409955110

communication@sanlorenzoyacht.com

GRUPPO SANLORENZO

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2025

	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2025	% Ricavi Netti Nuovo	2024	% Ricavi Netti Nuovo	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Ricavi Netti Nuovo	454.123	100,0%	415.102	100,0%	39.021	+9,4%
Ricavi netti per manutenzioni e altri servizi	21.376	4,7%	13.607	3,3%	7.769	+57,1%
Altri proventi	11.741	2,6%	6.432	1,5%	5.309	+82,5%
Costi operativi	(405.956)	(89,4)%	(360.184)	(86,8)%	(45.772)	+12,7%
EBITDA Rettificato	81.284	17,9%	74.957	18,1%	6.327	+8,4%
Costi non ricorrenti	(739)	(0,2)%	(739)	(0,2)%	-	-
EBITDA	80.545	17,7%	74.218	17,9%	6.327	+8,5%
Ammortamenti e svalutazioni	(20.687)	(4,6)%	(16.242)	(3,9)%	(4.445)	+27,4%
EBIT	59.858	13,2%	57.976	14,0%	1.882	+3,2%
Proventi/(oneri) finanziari netti	(1.949)	(0,4)%	2.471	0,6%	(4.420)	n.s.
Rettifiche di valore di attività finanziarie	(338)	(0,1)%	(40)	-	(298)	n.s.
Risultato prima delle imposte	57.571	12,7%	60.407	14,6%	(2.836)	-4,7%
Imposte sul reddito	(10.356)	(2,3)%	(17.078)	(4,1)%	6.722	-39,4%
Risultato netto	47.215	10,4%	43.329	10,4%	3.886	+9,0%
Risultato di terzi ⁷	(587)	(0,1)%	253	0,1%	(840)	n.s.
Risultato netto di Gruppo	46.628	10,3%	43.582	10,5%	3.046	+7,0%

⁷ (Utile)/perdita.

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2025

(in migliaia di Euro)	30 giugno	31 dicembre	30 giugno	Variazione	
	2025	2024	2024	30 giugno 2025 vs. 31 dicembre 2024	30 giugno 2025 vs. 30 giugno 2024
IMPIEGHI					
Avviamento	69.267	69.078	22.774	189	46.493
Altre attività immateriali	110.756	110.708	63.103	48	47.653
Immobili, impianti e macchinari	217.477	221.021	183.436	(3.544)	34.041
Partecipazioni e altre attività non correnti	12.678	13.151	4.604	(473)	8.074
Attività nette per imposte differite	9.265	8.965	11.154	300	(1.889)
Altre passività non correnti	(32.355)	(32.355)	-	-	(32.355)
Fondi non correnti relativi al personale	(3.674)	(3.681)	(2.485)	7	(1.189)
Fondi per rischi e oneri non correnti	(12.071)	(11.203)	(14.016)	(868)	1.945
Capitale immobilizzato netto	371.343	375.684	268.570	(4.341)	102.773
Rimanenze	186.716	126.349	130.064	60.367	56.652
Crediti commerciali	37.122	26.278	38.974	10.844	(1.852)
Attività derivanti da contratti	282.753	264.646	173.670	18.107	109.083
Debiti commerciali	(280.912)	(285.501)	(258.798)	4.589	(22.114)
Passività derivanti da contratti	(145.882)	(113.924)	(98.541)	(31.958)	(47.341)
Altre attività correnti	85.559	93.469	84.650	(7.910)	909
Fondi per rischi e oneri correnti	(13.836)	(16.059)	(12.790)	2.223	(1.046)
Altre passività correnti	(64.887)	(59.261)	(55.151)	(5.626)	(9.736)
Capitale circolante netto	86.633	35.997	2.078	50.636	84.555
Capitale investito netto	457.976	411.681	270.648	46.295	187.328
FONTI					
Patrimonio netto	449.662	440.760	372.841	8.902	76.821
(Posizione finanziaria netta)	8.314	(29.079)	(102.193)	37.393	110.507
Totale fonti	457.976	411.681	270.648	46.295	187.328

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 30 GIUGNO 2025

(in migliaia di Euro)	30 giugno	31 dicembre	30 giugno	Variazione	
	2025	2024	2024	30 giugno 2025 vs. 31 dicembre 2024	30 giugno 2025 vs. 30 giugno 2024
A Disponibilità liquide	138.366	135.647	175.223	2.719	(36.857)
B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C Altre attività finanziarie correnti	65.690	38.801	35.319	26.889	30.371
D Liquidità (A + B + C)	204.056	174.448	210.542	29.608	(6.486)
E Debito finanziario corrente	(59.145)	(42.940)	(61.953)	(16.205)	2.808
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(40.483)	(29.492)	(16.804)	(10.991)	(23.679)
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(99.628)	(72.432)	(78.757)	(27.196)	(20.871)
H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)	104.428	102.016	131.785	2.412	(27.357)
I Debito finanziario non corrente	(112.742)	(72.937)	(29.592)	(39.805)	(83.150)
J Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(112.742)	(72.937)	(29.592)	(39.805)	(83.150)
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	(8.314)	29.079	102.193	(37.393)	(110.507)

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 30 giugno 2025

(in migliaia di Euro)	30 giugno 2025	30 giugno 2024	Variazione
EBITDA	80.545	74.218	6.327
Imposte pagate	(1.972)	(684)	(1.288)
Variazione delle rimanenze	(60.217)	(38.129)	(22.088)
Variazione delle attività e passività derivanti da contratti nette	13.841	(21.721)	35.562
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	(10.911)	(33.950)	23.039
Variazione dei debiti commerciali	(4.799)	54.868	(59.667)
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	7.075	(12.231)	19.306
Flusso di cassa operativo	23.562	22.371	1.191
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(16.216)	(20.505)	4.289
Interessi incassati	1.230	3.872	(2.642)
Altre variazioni	(1.106)	56	(1.162)
Free cash flow	7.470	5.794	1.676
Interessi e oneri finanziari	(2.625)	(1.401)	(1.224)
Aumento di capitale e altre variazioni di patrimonio netto	(3.403)	3.518	(6.921)
Variazione delle attività immobilizzate (nuovo perimetro)	(860)	(12.598)	11.738
Variazione debito finanziario netto (nuovo perimetro)	(99)	-	(99)
Dividendi pagati	(34.706)	(34.305)	(401)
Variazione fondi LT e altri flussi finanziari	(3.170)	699	(3.869)
Variazione della posizione finanziaria netta	(37.393)	(38.293)	900
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	29.079	140.486	(111.407)
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	(8.314)	102.193	(110.507)