

Informazione Regolamentata n. 2211-105-2024	Data/Ora Inizio Diffusione 1 Agosto 2024 07:54:12	Euronext Star Milan
---	--	---------------------

Societa' : SANLORENZO

Identificativo Informazione : 194135
Regolamentata

Utenza - Referente : SANLORENTON03 - -

Tipologia : 3.1

Data/Ora Ricezione : 1 Agosto 2024 07:54:12

Data/Ora Inizio Diffusione : 1 Agosto 2024 07:54:12

Oggetto : Sanlorenzo e Sawa sottoscrivono un Contratto
Vincolante per l'acquisizione del Gruppo Nautor
Swan

Testo del comunicato

Vedi allegato

SANLORENZO

SANLORENZO E SAWA SOTTOSCRIVONO UN CONTRATTO VINCOLANTE PER L'ACQUISIZIONE DEL GRUPPO NAUTOR SWAN

Ameglia (La Spezia), Firenze, 1° agosto 2024 – Sanlorenzo S.p.A. (“**Sanlorenzo**”) e Sawa S.r.l. (“**Sawa**”), società controllata da Leonardo Ferragamo, rendono noto di aver sottoscritto un Contratto Vincolante (il “**Contratto**”) che prevede la vendita da parte di Sawa e l'acquisto da parte di Sanlorenzo del 100% di Nautor Swan S.r.l. e indirettamente delle sue partecipate incluse nel perimetro di acquisizione (il “**Gruppo Nautor Swan**”), che comprende 13 società locate in 7 paesi (Finlandia, Italia, Spagna, Principato di Monaco, Regno Unito, Stati Uniti e Australia).

Il Gruppo Nautor Swan è prevalentemente attivo nella progettazione, costruzione, commercializzazione e *refit* di imbarcazioni a vela di alto lusso a marchio Swan, Maxi Swan e ClubSwan, nonché a motore con marchio Shadow e Arrow.

Termini economici

Sanlorenzo si impegna ad acquistare da Sawa, la quale si impegna a vendere, il 100% delle quote del Gruppo Nautor Swan, in due *tranche*:

- Il 60% delle quote al Primo Closing, previsto nel breve periodo, pari all'importo di 48,5 milioni di Euro, equivalente al pro quota di un Equity Value concordato in 80,9 milioni di Euro (“**Equity Value Primo Closing**”), determinato sulla base di un Enterprise Value (“**EV**”) pari a 90,0 milioni di Euro e una PFN Adjusted al 31 dicembre 2023 pari a 9,1 milioni di Euro.
- Il 40% delle quote al Secondo Closing, entro il 30 aprile 2028 (sulla base dei dati finanziari FY2027), valorizzato al maggiore tra l'Equity Value Primo Closing e la valutazione dell'Equity derivante dall'applicazione del multiplo 9x EV/EBITDA.

Modalità di pagamento

Per ciascun Closing, le parti hanno concordato il pagamento del prezzo per 2/3 *cash* e 1/3 in azioni attraverso Aumento di Capitale con esclusione del diritto di opzione riservato a Sawa, salvo l'insorgere di difficoltà tecniche che ne impediscano l'esecuzione tempestivamente. Il prezzo di emissione delle azioni Sanlorenzo è valorizzato alla media aritmetica dei prezzi di chiusura del mercato azionario nei 30 giorni di calendario precedenti al Closing di riferimento.

Il Contratto è soggetto a condizioni sospensive in favore di Sanlorenzo per adempimenti di Sawa previsti tra la sottoscrizione del Contratto e il Primo Closing.

Post acquisizione, il Gruppo Nautor Swan sarà guidato da Massimo Perotti, in qualità di CEO, e Giovanni Pomati, in qualità di co-CEO. Leonardo Ferragamo manterrà la carica di Presidente di Nautor Swan.

Massimo Perotti, Presidente e CEO di Sanlorenzo: «*La firma di questo accordo rappresenta il raggiungimento di un'altra tappa fondamentale della nostra strategia. Abbiamo elaborato in questi mesi un piano industriale solido, in termini di sviluppo prodotto e messa a terra delle numerose sinergie in ambito tecnologico, produttivo, commerciale, nonché di economie di scala, in collaborazione con Leonardo Ferragamo ed il management di Nautor Swan che hanno trasformato il cantiere e le sue barche in un brand iconico a livello globale. Stiamo parlando di un brand di nicchia ultra-esclusivo la cui filosofia è perfettamente coerente con quella di Sanlorenzo. L'heritage di Swan è riconosciuto in tutto il mondo per i suoi elementi chiave: eleganza, qualità, performance coniugata alla solidità grazie alle avanzate tecniche costruttive, innovazione e impareggiabile “seaworthiness”. Proprio come Sanlorenzo, è importante sviluppare questo patrimonio, sempre preservando la tradizione e l'esclusività del marchio, nel rispetto della competenza e dell'esperienza maturate negli anni da Nautor Swan. Proseguiremo nella “Road to 2030” con una “marcia in più”: siamo i pionieri dello yachting sostenibile,*

all'avanguardia nella ricerca applicata di tecnologie carbon neutral basate sull'utilizzo di idrogeno e metanolo verdi; in sinergia con le barche a vela Swan, già di per sé sostenibili, creeremo un nuovo segmento di mercato oggi inesistente. L'unione dei marchi Sanlorenzo e Nautor Swan – ciascuno con una propria offerta esclusiva e limitata, rivolta al proprio club di connoisseurs, non in sovrapposizione tra loro – creerà un polo della nautica unico al mondo. Il meglio dello yachting a motore e a vela.»

Leonardo Ferragamo, Presidente di Nautor Swan: «Negli ultimi 26 anni, insieme a tanti meravigliosi collaboratori, ci siamo dedicati a sviluppare e trasformare questo cantiere già famoso e iconico in un brand internazionale riconosciuto per qualità, eleganza e affidabilità, elementi tipici nel cuore di Nautor Swan. Questo include quattro diverse linee di yachts, servizio globale di assistenza e gestione sportiva dedicata, oltre alla creazione di ClubSwan, lo yacht club che raccoglie i nostri armatori e tanti velisti estimatori dei valori che Swan da sempre promuove. Oggi il mio obiettivo è di indirizzare verso la perennità questo brand così amato e rispettato nel mondo intero, affidandolo ad uno dei gruppi nautici più importanti al mondo, guidato da Massimo Perotti, uno dei più brillanti imprenditori del settore, in modo che esso possa raggiungere le tante ed elevate potenzialità che abbiamo costruito con passione e dedizione in questi anni. Il mantenimento di una quota di rilevante minoranza, mi permetterà altresì, di continuare a trasferire quella cultura, conoscenza ed esperienza maturate in questi anni, a beneficio delle tante persone che lavorano in azienda e dei 2.300 e più armatori Swan nel mondo e di tanti altri che sognano di farne parte.»

Lo studio legale Musumeci, Altara, Desana e Associati ha assistito Sanlorenzo per gli aspetti legali dell'operazione e la negoziazione dei relativi contratti. Sanlorenzo è stata inoltre assistita da Mediobanca nel ruolo di Financial Advisor dell'operazione, da Deloitte per gli aspetti di due diligence finanziaria, da Andersen Italia per gli aspetti fiscali e dal dott. Riccardo Cima per gli aspetti industriali.

Lo studio legale Visconti & Associati ha assistito Sawa per la gestione di tutti gli aspetti legali dell'operazione e la negoziazione dei relativi contratti. Sawa è stata inoltre assistita da CC & Soci nel ruolo di Financial Advisor dell'operazione e da Heritage Holdings nel ruolo di Strategic Advisor.

* * *

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 40 metri); la Divisione Superyacht (superyacht in alluminio e acciaio tra 44 e 73 metri); la Divisione Bluegame (yacht in composito tra 13 e 23 metri). Sanlorenzo offre inoltre una gamma esclusiva di servizi dedicati ai suoi clienti, quali un programma charter monobrand (Sanlorenzo Charter Fleet), servizi di manutenzione, restyling e refitting (Sanlorenzo Timeless) e attività di formazione per i membri degli equipaggi (Sanlorenzo Academy).

Il Gruppo impiega oltre 1.200 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 2023, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 840,2 milioni di Euro, l'EBITDA 157,5 milioni di Euro, l'EBIT 125,9 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 92,8 milioni di Euro.

www.sanlorenzoyacht.com

Investor Relations

Attilio Bruzzese
Ivan Cutrufello
Mob. +393356560754
investor.relations@sanlorenzoyacht.com

MSL – Ufficio Stampa Sanlorenzo

Claudia Bolognese, Mob. +393482509892
Federico Unnia, Mob. +393357032646
Marco Capetti, Ph. +390277336020
sanlorenzo@mslgroup.com

Media Relations

Stefania Delmiglio
Mob. +393666213390
s.delmiglio@sanlorenzoyacht.com

Fine Comunicato n.2211-105-2024	Numero di Pagine: 4
---------------------------------	---------------------