

Informazione Regolamentata n. 2211-76-2025	Data/Ora Inizio Diffusione 15 Maggio 2025 13:07:37	Euronext Star Milan
--	---	---------------------

Societa' : SANLORENZO

Identificativo Informazione : 205726
Regolamentata

Utenza - referente : SANLORENTON06 - -

Tipologia : REGEM

Data/Ora Ricezione : 15 Maggio 2025 13:07:37

Data/Ora Inizio Diffusione : 15 Maggio 2025 13:07:37

Oggetto : Risultati consolidati Q1 2025

Testo del comunicato

Vedi allegato

SANLORENZO

SANLORENZO S.P.A.: IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA APPROVATO LE INFORMAZIONI FINANZIARIE PERIODICHE AL 31 MARZO 2025

Crescono i Ricavi Netti Nuovo a 213,5 milioni di Euro (+9,6% YoY),
EBITDA a 37,0 milioni di Euro (+8,5% YoY), Utile Netto a 21,2 milioni di Euro (+8,0% YoY).

Backlog ordini pari a 1,2 miliardi di Euro, di elevata qualità e per l'89% venduto a clienti finali,
con consegne programmate fino al 2028.

**Guidance 2025 confermata, avvalorando la forza
di un modello di business fondato sui principi autentici e assoluti del lusso**

- Crescono i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht ("Ricavi Netti Nuovo") a 213,5 milioni di Euro, +9,6% rispetto a 194,8 milioni di Euro nel Q1 2024; la crescita del primo trimestre è guidata in particolare dall'ottima performance della Divisione Superyacht (+10,4%) e dal contributo della Divisione Nautor Swan (23,8 milioni di Euro). Da un punto di vista geografico, spicca la tonicità dell'area Americhe (+40,6%) e l'ottima performance dell'area Europa (+8,6%), bacino storico del *Sanlorenzo Club of Connoisseurs*. La progressione a livello di Gruppo nel primo trimestre 2025, nonostante i fattori di incertezza a livello globale, è l'ennesima conferma della validità della strategia del Gruppo, che antepone la qualità dei ricavi e dunque della propria *value proposition* a 360° rivolta ad una clientela selezionata altamente sofisticata, ad una crescita di breve termine dei volumi
- EBITDA a 37,0 milioni di Euro, +8,5% rispetto al Q1 2024, con marginalità al 17,3%, leggermente inferiore allo stesso periodo dell'esercizio precedente (17,5%) per effetto dell'acquisizione di Nautor Swan; escludendo tale effetto, la redditività avrebbe evidenziato un'ulteriore crescita
- EBIT a 26,8 milioni di Euro, +4,2% rispetto al Q1 2024, con marginalità al 12,6%, un risultato coerente con la Guidance 2025
- Risultato netto di Gruppo pari a 21,2 milioni di Euro, +8,0% rispetto al Q1 2024, evidenziando una marginalità netta che si mantiene *double digit* (10,0%), anche con il pieno consolidamento di Nautor Swan e dopo l'esborso per finanziare le acquisizioni del 2024
- Investimenti netti organici per 5,8 milioni di Euro con un'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo pari al 2,7%. Circa il 92% degli investimenti a parità di perimetro è stato destinato allo sviluppo di nuovi modelli, alle nuove gamme di prodotto e all'espansione della capacità produttiva distribuita tra i vari cantieri di proprietà del Gruppo
- Posizione finanziaria netta pari a -28,1 milioni di Euro a 31 marzo 2025, rispetto a una cassa netta pari a 29,1 milioni di Euro al 31 dicembre 2024 e a 73,7 milioni di Euro al 31 marzo 2024; la dinamica del primo trimestre è riconducibile alla tipica stagionalità del capitale circolante in Q1, in preparazione alla stagione di consegne nel Mediterraneo concentrata tra maggio e luglio. Il dato riflette inoltre il riacquisto di azioni proprie per 3,7 milioni di Euro in Q1 2025 e l'acquisizione del 60% di AF Arturo Foresti S.r.l., fornitore strategico di Bluegame, per 0,7 milioni di Euro
- Backlog lordo pari a circa 1.197,8 milioni di Euro al 31 marzo 2025, sostanzialmente in linea rispetto al 31 marzo 2024. Il portafoglio ordini, per l'89% venduto a clienti finali, continua a garantire un elevato livello di visibilità sui ricavi futuri, con 699,7 milioni di Euro riferibili al 2025 (coprendo già al 31 marzo il 71% del mid-point della Guidance 2025 Ricavi Netti Nuovo) e 498,2 milioni di Euro riferibili a ricavi per gli esercizi successivi

- Order intake nel Q1 2025 pari a 178,1 milioni di Euro, in crescita del +5,9% rispetto al Q1 2024 denotando ancora una volta la forza e l'unicità dei monobrand Sanlorenzo, Nautor Swan e Bluegame, ciascuno posizionato ai vertici del proprio mercato di riferimento, forti del proprio club di clienti, veri *connoisseurs* di eleganza e raffinatezza.
- Confermata la Guidance 2025 a conferma della forza di un modello di business fondato sul lusso senza compromessi, forte desiderabilità sul mercato con liste di attesa che si estendono fino al 2028 e con un Backlog Netto al 31 marzo (984,3 milioni di Euro) pari a circa 1 anno di Ricavi Netti Nuovo (sulla base del mid-point della Guidance 2025), traducendosi in un livello di visibilità futura che si mantiene superiore ai livelli storici normalizzati

La Spezia, 15 maggio 2025 – 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 e approvato le informazioni finanziarie periodiche al 31 marzo 2025.

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

«Il nostro modello di business, unico nel panorama dello yachting internazionale e costruito meticolosamente intorno ai valori unici dei brand Sanlorenzo, Bluegame e Nautor Swan, ciascuno posizionato all'apice del proprio segmento di mercato e senza sovrapposizioni, si traduce anche in questo trimestre in un livello di profittabilità eccellente e in una visibilità invidiabile sul nostro percorso negli anni futuri.

Stiamo rafforzando continuamente la nostra leadership nei segmenti più remunerativi e resilienti del mercato, in particolare dai 30 ai 50 metri, che unisce la solidità di una base clienti estremamente sofisticata e facoltosa con un sistema produttivo semi-custom che garantisce qualità e minimizzazione dei rischi di commessa.

Tale posizionamento mitiga fortemente l'incertezza derivante dalla politica dei dazi americani. Le Americhe, infatti, rappresentano in Q1 circa il 21% del nostro fatturato, ma solo l'8% è riferito a clienti con passaporto statunitense e meno del 5% su imbarcazioni di dimensioni inferiori ai 30 metri.

Continua con grande stabilità il percorso di crescita graduale e sostenibile del Gruppo Sanlorenzo che ci consente di essere ottimisti sulle prospettive di creazione di valore per tutti i nostri stakeholder e di confermare la Guidance 2025.»

RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI

I **Ricavi Netti Nuovo**¹ del primo trimestre 2025 ammontano a **213,5 milioni di Euro, in crescita del 9,6%** rispetto ai 194,8 milioni di Euro dello stesso periodo dell'esercizio precedente.

La Divisione Yacht ha generato Ricavi Netti Nuovo per 104,7 milioni di Euro, pari al 49,1% del totale, con una variazione negativa dell'8,8% rispetto al primo trimestre del 2024, riconducibile principalmente al mix prodotto e a una minore dinamica della domanda nei modelli sotto i 100 piedi.

La Divisione Superyacht ha confermato la propria solidità con Ricavi Netti Nuovo pari a 65,1 milioni di Euro, pari al 30,5% del totale e in crescita del 10,4% su base annua, trainata dalla linea Steel, sempre più apprezzata per le sue caratteristiche di innovazione e abitabilità.

La Divisione Bluegame ha generato Ricavi Netti Nuovo per Euro 19.870 migliaia, pari al 9,3% del totale, con una leggera riduzione del 5,6% rispetto al primo trimestre del 2024, dimostrando una elevata resilienza in

¹ 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.

considerazione del contesto particolarmente sfidante del segmento in cui opera – imbarcazioni di lunghezza inferiore ai 24 metri – in cui il mercato registra contrazioni significative.

La Divisione Nautor Swan registra nel primo trimestre Ricavi Netti Nuovo pari a 23,8 milioni di Euro, in linea con le aspettative e con il processo di integrazione e di sviluppo del business pianificati.

La suddivisione per area geografica evidenzia la conferma dell'Europa come principale mercato di riferimento (61,0% dei Ricavi Netti Nuovo), e la significativa crescita delle Americhe (Euro 44,1 milioni, +40,6% vs Q1 2024), sostenuta dalla raccolta ordini e dalla positiva performance del salone di Palm Beach. In lieve progresso l'area APAC (Euro 26,3 milioni, +0,3%), mentre l'area MEA (Euro 13,0 milioni, -25,1%) sconta un effetto di stagionalità dopo le soddisfacenti consegne avvenute in Q4 2024.

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2025	% totale	2024	% totale	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Divisione Yacht	104.725	49,1%	114.794	58,9%	(10.069)	-8,8%
Divisione Superyacht	65.061	30,5%	58.937	30,3%	6.124	+10,4%
Divisione Bluegame	19.870	9,3%	21.045	10,8%	(1.175)	-5,6%
Divisione Nautor Swan	23.818	11,1%	-	-	23.818	n.a.
Ricavi Netti Nuovo	213.474	100,0%	194.776	100,0%	18.698	+9,6%

RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2025	% totale	2024	% totale	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Europa	130.096	61,0%	119.846	61,5%	10.250	+8,6%
Americhe	44.067	20,6%	31.333	16,1%	12.734	+40,6%
APAC	26.271	12,3%	26.184	13,5%	87	+0,3%
MEA	13.040	6,1%	17.413	8,9%	(4.373)	-25,1%
Ricavi Netti Nuovo	213.474	100,0%	194.776	100,0%	18.698	+9,6%

RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'EBITDA² è pari a 37,0 milioni di Euro, in crescita dell'8,5% rispetto a 34,1 milioni di Euro nel primo trimestre del 2024. Il margine sui Ricavi Netti Nuovo è pari al 17,3%, in lieve diminuzione di 20 basis point rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, per effetto dell'acquisizione di Nautor Swan, senza la quale la redditività sarebbe stata in aumento, a testimonianza della solidità del modello di business e della capacità del Gruppo di continuare a vendere ed eseguire progetti di successo, con un progressivo incremento dei prezzi medi e un cambiamento del mix di prodotto a favore di yacht di maggiori dimensioni.

L'EBIT è pari a 26,8 milioni di Euro, in crescita del 4,2% rispetto a 25,7 milioni di Euro nel primo trimestre del 2024. Il margine sui Ricavi Netti Nuovo è pari al 12,6%, in linea con quanto previsto dalla Guidance 2025, riflettendo l'effetto del consolidamento della divisione Nautor Swan. Gli ammortamenti si attestano a 10,2 milioni di Euro, in aumento del 21,6% rispetto al primo trimestre del 2024, con un'incidenza del 4,8%, per effetto dell'inclusione di Nautor Swan, caratterizzata da minori dimensioni e da una minore efficienza del capitale investito netto pre-acquisizione.

Il risultato ante imposte è pari a 25,7 milioni di Euro, in calo del 5,9% rispetto a 27,3 milioni di Euro nel primo trimestre del 2024, con un'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo pari al 12,0% rispetto al 14,0% del Q1 2024.

Il risultato netto di Gruppo raggiunge 21,2 milioni di Euro, in crescita del 8,0% rispetto a 19,7 milioni di Euro nel primo trimestre del 2024. Il margine sui Ricavi Netti Nuovo è pari al 10,0%, in lieve flessione rispetto al 10,1%

² L'EBITDA è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo.

dello stesso periodo del 2024, ma confermato su livelli double digit anche grazie al beneficio fiscale Patent Box, che ha comportato un tax rate effettivo pari al 15,2%.

RISULTATI PATRIMONIALI E FINANZIARI CONSOLIDATI

Il **capitale circolante netto** al 31 marzo 2025 risulta **positivo per 119,6 milioni di Euro**, rispetto a 36,0 milioni di Euro al 31 dicembre 2024 e a 38,3 milioni di Euro al 31 marzo 2024. Il valore evidenzia: (i) un assorbimento di cassa fisiologico nel primo trimestre, riconducibile alla stagionalità tipica del business, la cui stagione di consegna è significativamente concentrata nei mesi estivi nel Mediterraneo; (ii) la prosecuzione del processo di transizione, coerentemente con i driver strategici del piano industriale 2022-2025, verso la distribuzione diretta nei principali hub internazionali, con la conseguente necessità di assicurarsi che questi mercati siano adeguatamente forniti rispetto al livello di domanda che esprimono.

Le **rimanenze** sono pari a 156,8 milioni di Euro al 31 marzo 2025, in aumento di 30,4 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2024 e di 50,9 milioni di Euro rispetto al 31 marzo 2024. L'incremento rispetto al 31 dicembre 2024 è trainato principalmente dai 19,0 milioni di Euro relativi all'aumento dei prodotti in corso di lavorazione e semilavorati, riferiti a commesse il cui contratto con il cliente non risulta ancora perfezionato, in linea con la pipeline commerciale in essere. Le rimanenze di prodotti finiti includono imbarcazioni usate per 35,4 milioni di Euro, di cui 4,5 milioni di Euro riferiti a yacht già venduti e in consegna nei mesi successivi.

Gli **investimenti netti organici** effettuati nel primo trimestre del 2025 ammontano a 5,8 milioni di Euro, in diminuzione del 13,6% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, con un'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo pari al 2,7%, in coerenza con la pianificazione degli investimenti prevista dalla Guidance 2025 e alla luce della tipica stagionalità del business anche per quanto concerne gli investimenti. Circa il 92% degli investimenti a parità di perimetro è stato destinato allo sviluppo di nuovi modelli, alle nuove gamme di prodotto e all'espansione della capacità produttiva. Includendo l'effetto dell'ingresso nel perimetro di consolidamento della Società AF Arturo Foresti S.r.l. (inclusivo del valore di cui all'IFRS 16), gli **investimenti totali** del primo trimestre 2025 ammontano a **6,6 milioni di Euro**.

La **posizione finanziaria netta** al 31 marzo 2025 è **negativa per 28,1 milioni di Euro**, rispetto a una cassa netta di 29,1 milioni di Euro al 31 dicembre 2024 e di 73,7 milioni di Euro al 31 marzo 2024. L'evoluzione della posizione finanziaria netta nel primo trimestre 2025 riflette: (i) un fisiologico assorbimento di cassa legato all'andamento stagionale del capitale circolante, con la stagione delle consegne fortemente concentrata nei mesi estivi nel Mediterraneo; (ii) il riacquisto di azioni proprie per un controvalore di 3,7 milioni di Euro; e (iii) l'acquisizione del 60% di AF Arturo Foresti S.r.l., fornitore piccolo e strategico di Bluegame, per un controvalore di 0,7 milioni di Euro.

BACKLOG

Il **backlog**³ al 31 marzo 2025 ammonta a **1.197,8 milioni di Euro**, rispetto a 1.209,8 milioni di Euro al 31 marzo 2024.

L'**order intake** del primo trimestre 2025 è pari a 178,1 milioni di Euro (168,2 milioni di Euro nel primo trimestre del 2024), in aumento del 5,9%. La raccolta è stata soddisfacente in tutte le divisioni del Gruppo; al netto del contributo della divisione Nautor Swan, a parità di perimetro si evidenzia una sostanziale stabilità rispetto all'anno precedente, nonostante il contesto macroeconomico e geopolitico sfidante.

L'**importo del backlog lordo riferito all'esercizio in corso**, pari a **699,7 milioni di Euro**, comporta un'eccellente visibilità sui ricavi attesi nel 2025, con un grado di copertura già al 31 marzo pari al 71% rispetto al punto medio

³ 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.

della Guidance comunicata. Si conferma significativa la visibilità sui ricavi relativi agli esercizi successivi, con ordini per 498,2 milioni di Euro, con consegne pianificate fino al 2027 sia per la Divisione Yacht che per la divisione Nautor Swan e 2028 per la Divisione Superyacht. Per Bluegame le consegne arrivano fino al 2026, un livello altrettanto virtuoso se contestualizzato nel segmento di mercato inferiore ai 24 metri di lunghezza.

(in migliaia di Euro)	31 marzo		Variazione	
	2025	2024	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Backlog lordo	1.197.814	1.209.849	(12.035)	-1,0%
di cui esercizio in corso	699.662	648.586	51.076	+7,9%
di cui esercizi successivi	498.152	561.263	(63.111)	-11,2%
Ricavi Netti Nuovo del periodo	213.474	194.776	18.698	+9,6%
Backlog netto	984.340	1.015.073	(30.733)	-3,0%
di cui esercizio in corso	486.188	453.810	32.378	+7,1%
di cui esercizi successivi	498.152	561.263	(63.111)	-11,2%

(in migliaia di Euro)	Backlog		Variazione (order intake)
	1° gennaio ⁴	31 marzo	Q1
Backlog 2025	1.019.763	1.197.814	178.051
di cui esercizio in corso	623.069	699.662	76.593
di cui esercizi successivi	396.694	498.152	101.458
Backlog 2024	1.041.695	1.209.849	168.154
di cui esercizio in corso	587.112	648.586	61.474
di cui esercizi successivi	454.583	561.263	106.680

⁴ Apertura dell'esercizio di riferimento con il backlog netto al 31 dicembre dell'esercizio precedente.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Il Gruppo Sanlorenzo avvia il 2025 con un primo trimestre caratterizzato da una percentuale di crescita dei ricavi in linea con la strategia di espansione ad un tasso sostenibile nel tempo, che predilige la qualità dei ricavi all'incremento dei volumi, coerentemente con la Guidance comunicata al mercato per l'anno in corso in data 10 marzo 2025.

A livello geografico, le aree America ed Europa guidano la crescita in Q1 2025, grazie ad una raccolta ordini di assoluta soddisfazione in queste due aree negli ultimi trimestri. Le aree APAC e MEA, d'altro canto, visto il loro minor grado di maturità, soprattutto in termini di tasso di penetrazione presso la popolazione degli UHNWIs e di sviluppo di infrastrutture capillari a supporto dello yachting di grandi dimensioni, rimangono le aree più interessanti in termini di potenziale di crescita nel prossimo decennio. In questa logica, è stata completata in particolare l'acquisizione di Simpson Marine nel 2024, il maggior distributore dell'area APAC con più di 40 anni di storia ed una presenza diffusa in 7 paesi, così da avere un controllo diretto sulla qualità della *value proposition* verso il cliente finale in questa area del globo sempre più strategica.

A livello di area di business, spicca la performance della Divisione Superyacht (Ricavi Netti Nuovo a +10,4% rispetto al primo trimestre dell'anno precedente), le cui liste di attesa si estendono alla data del presente comunicato fino al 2029, a conferma della forte desiderabilità del prodotto. Prosegue inoltre, con grande soddisfazione, l'integrazione della Divisione Nautor Swan, che contribuisce per circa 23 milioni di Euro ai Ricavi Netti Nuovo del primo trimestre, e che beneficia già significativamente a livello di profittabilità delle azioni di ottimizzazione, efficientamento e ribilanciamento commerciale, pianificate ed intraprese ancora prima di concludere l'acquisizione ad agosto 2024.

Il Backlog Netto, nell'intorno del miliardo di Euro, si attesta sostanzialmente in linea con il livello a fine 2024, evidenziandone ancora una volta la grande qualità (89% venduto a clienti finali), che permette una pianificazione ottimale degli slot produttivi, senza i rischi legati alle dinamiche di *sell-in* e *sell-out* tipiche di alcuni *competitor* di settore. Si mantiene dunque un elevato livello di visibilità sull'andamento dei ricavi e della marginalità dei prossimi trimestri, con ampi benefici in termini di pianificazione futura anche in un contesto di incertezza macroeconomica e geopolitica. Il livello di copertura della Guidance 2025 (a metà del range) si attesta al 31 marzo al 71%, sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente (72%), e con circa 500 milioni di Euro di Backlog Netto riferiti agli anni successivi.

Nei prossimi anni, il Gruppo Sanlorenzo potrà godere degli importanti investimenti concretizzati e sostenuti nel 2024, in particolare lungo due assi: (i) l'ingresso nel segmento degli yacht a vela con l'acquisizione di Nautor Swan, e (ii) l'accelerazione dell'esecuzione della strategia di distribuzione diretta, con l'acquisizione di Simpson Marine in APAC e la costituzione di Sanlorenzo MED, che include gli uffici storici di Palma de Maiorca e i nuovi uffici aperti a Monaco e a Cannes.

Nautor Swan, in particolare, comprende 13 società locate in 7 paesi (Finlandia, Italia, Spagna, Principato di Monaco, Regno Unito, Stati Uniti e Australia); questa acquisizione rappresenta il raggiungimento di un'altra tappa fondamentale della strategia di Gruppo. Nautor Swan è un cantiere leader nel segmento della nautica da diporto a vela, forte di un brand di nicchia ultra-esclusivo la cui filosofia è perfettamente coerente con quella di Sanlorenzo. L'*heritage* di Nautor Swan è riconosciuto in tutto il mondo per i suoi elementi chiave e 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 – ha portato alla creazione di un polo della nautica unico al mondo: il meglio dello yachting a motore e a vela.

L'integrazione e messa a terra delle sinergie con Nautor Swan proseguirà nei prossimi trimestri, in particolare in termini di sviluppo prodotto (con il lancio di due nuove linee previsto per i prossimi anni, tra cui lo Swan Alloy in alluminio, tra i 40 e i 70 metri di lunghezza), di condivisione di tecnologie e di know-how produttivo, di espansione della rete commerciale con particolare focus sul rilancio delle Americhe e sulla penetrazione in APAC, nonché nell'ambito del maggior sfruttamento di economie di scala negli acquisiti.

In termini di distribuzione, il perfezionamento dell'acquisizione di Simpson Marine a inizio marzo 2024 e le aperture delle sedi di Sanlorenzo Côte D'Azur (Cannes, Francia) e Sanlorenzo Monaco (Monte Carlo, Principato di Monaco)

nell'autunno 2024, rafforzano ulteriormente il rapporto e la capacità di intercettare in maniera capillare le esigenze del cliente finale, attuale e potenziale, offrendo al contempo un servizio a 360° in logica *one-stop-shop*. Oggi, questa rete di distribuzione globale ha un valore fortemente strategico per la crescita a lungo termine di Sanlorenzo, sia da un punto di vista finanziario grazie all'internalizzazione del margine di distribuzione, sia da un punto di vista di maggior capacità di selezione della clientela e di controllo qualità di tutti gli elementi dell'offerta di vendita e di post-vendita.

Più in generale, Sanlorenzo continua a beneficiare di un andamento robusto nei propri mercati tradizionali e del vantaggio competitivo derivante dal suo peculiare modello di business: posizionamento high-end del brand, imbarcazioni esclusive appartenenti alla fascia alta del segmento di mercato tra i 24 e i 75 metri di lunghezza, realizzate rigorosamente su misura e distribuite direttamente o attraverso un numero ristretto di brand representative, sempre all'avanguardia in termini di innovazione sostenibile.

Focalizzandosi sulla qualità dei ricavi e sull'incremento costante dei margini, la Società può contare su un modello di business unico più affine al lusso che alla nautica, e ad una politica di investimenti oculata che si traduce in ultima istanza in un elevato ritorno sul capitale investito ed in una consistente capacità di generazione di cassa.

Di conseguenza, Sanlorenzo vanta oggi una situazione patrimoniale estremamente solida, anche dopo le acquisizioni significative di Nautor Swan e Simpson Marine, che permette di cogliere le opportunità di investimento che si presentano sul mercato, continuando al contempo a remunerare con soddisfazione i propri azionisti e stakeholders.

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

UN PERCORSO RESPONSABILE PER UN CAMBIO DI PARADIGMA DELLO YACHTING

Secondo il "SYBAss Economic Report 2023", fino al 75% dei potenziali acquirenti è interessato a rendere il proprio yacht più rispettoso dell'ambiente. La pressione combinata derivante dalle richieste della clientela, sempre più attenta ai temi della sostenibilità e responsabile, e da un quadro regolamentare più restrittivo in termini di emissioni dell'industria marittima nel suo complesso, ha spinto Sanlorenzo a credere fermamente che l'attuazione di una strategia seria e di lungo termine sulla sostenibilità della nautica di lusso non sia più un'opzione.

In linea con la "Road to 2030", lo spirito innovativo continua a permeare ogni aspetto delle attività di Gruppo, dal concept design alle soluzioni tecnologiche più all'avanguardia, e caratterizza un percorso strategico che incarna le ambizioni e la visione dell'azienda, sempre più pioniera nell'utilizzo di tecnologie volte ad uno yachting sostenibile.

Sul fronte delle nuove tecnologie, testimonianza concreta dell'anima innovativa del gruppo Sanlorenzo, sono tre imbarcazioni che nel 2024 hanno segnato traguardi significativi: la consegna in estate 2024 del 50Steel di Sanlorenzo, primo superyacht al mondo con sistema Reformer Fuel Cell in grado di trasformare il metanolo verde in idrogeno e successivamente in energia elettrica per alimentare tutti gli apparati di *hotellerie* dell'imbarcazione senza che l'idrogeno venga stoccato a bordo; il BGH-HSV di Bluegame, chase boat a foil con propulsione esclusivamente a idrogeno e a zero emissioni che ha affiancato i team American Magic e Orient Express nella Coppa America; e Swan 88 DreamCatcher, premiato con l'Eco Award ai Design & Innovation Awards di BOAT International per il suo avanzato sistema di propulsione ibrida diesel-elettrica.

Sul fronte di collaborazioni e progetti in corso d'opera, a gennaio 2025 è stata siglata una partnership con MAN, per la realizzazione del primo sistema di propulsione bi-fuel a metanolo verde, che sarà installato a bordo del nuovo 50 X-Space con consegna prevista per il 2027, e che permetterà di ridurre le emissioni in navigazione fino al 70%.

In linea con il posizionamento internazionale di Sanlorenzo come creatore e promotore del meglio che la cultura italiana sa esprimere, è stata completata la ristrutturazione di Casa Sanlorenzo a Venezia, con l'inaugurazione prevista il 3 giugno 2025. Essa ospiterà la sede di Sanlorenzo Arts, un contenitore attivo e interattivo fondato con

l'obiettivo di celebrare e sostenere l'incontro tra cultura e nautica di lusso, raccontando i valori e l'energia che caratterizzano il mondo Sanlorenzo, dove arte, natura e tecnologia si fondono per creare imbarcazioni uniche pronte a tracciare nuove rotte nel futuro dell'umanità.

GUIDANCE 2025

Alla luce dei risultati al 31 marzo 2025 e tenuto conto della successiva evoluzione della raccolta ordini, **la Società conferma la Guidance per l'anno 2025⁵**, 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 ⁶
Ricavi Netti Nuovo	840,2	930,4	960-1.020	+6%
EBITDA ⁷	157,5	176,4	178-194	+5%
EBITDA margin ²²	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%
<i>Incidenza % sui Ricavi Netto Nuovo</i>	5,3%	5,3%	4,9%	-0,4%

* * *

In data odierna alle ore 15:00 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati consolidati del primo trimestre del 2025.

Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

<https://us06web.zoom.us/j/83048716770?pwd=xdxrEVjB9tnCQk5EfbacYNa74tDFgU.1>

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

⁵ A parità di perimetro ed escluse potenziali operazioni di natura straordinaria.

⁶ Calcolata sulla media dell'intervallo di Guidance.

* * *

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 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 di conto economico e di stato patrimoniale e il rendiconto finanziario riclassificati contenuti nel presente documento non sono oggetto di verifica da parte della società di revisione.

* * *

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

MSL – Ufficio Stampa Sanlorenzo

Claudia Bolognese, Mob. +393482509892
Federico Unnia, Mob. +393357032646
Marco Capetti, Mob. +393442777516
sanlorenzo@mslgroup.com

Media Relations

Mariangela Barbato
Mob. +393409955110
communication@sanlorenzoyacht.com

GRUPPO SANLORENZO

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2025

	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2025	% Ricavi Netti Nuovo	2024	% Ricavi Netti Nuovo	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Ricavi Netti Nuovo	213.474	100,0%	194.776	100,0%	18.698	+9,6%
Ricavi per manutenzioni e altri servizi	9.888	4,6%	5.485	2,8%	4.403	+80,3%
Altri proventi	6.212	2,9%	2.936	1,5%	3.276	+111,6%
Costi operativi	(192.189)	(90,0)%	(169.068)	(86,8)%	(23.121)	+13,7%
EBITDA Rettificato	37.385	17,5%	34.129	17,5%	3.256	+9,5%
Costi non ricorrenti	(370)	(0,2)%	-	-	(370)	n.d.
EBITDA	37.015	17,3%	34.129	17,5%	2.886	+8,5%
Ammortamenti e svalutazioni	(10.206)	(4,8)%	(8.392)	(4,3)%	(1.814)	+21,6%
EBIT	26.809	12,6%	25.737	13,2%	1.072	+4,2%
Proventi/(Oneri) finanziari netti	(956)	(0,4)%	1.424	0,7%	(2.380)	n.s.
Rettifiche di valore di attività finanziarie	(193)	(0,1)%	101	0,1%	(294)	n.s.
Risultato prima delle imposte	25.660	12,0%	27.262	14,0%	(1.602)	-5,9%
Imposte sul reddito	(3.908)	(1,8)%	(7.752)	(4,0)%	3.844	-49,6%
Risultato netto	21.752	10,2%	19.510	10,0%	2.242	+11,5%
Risultato di terzi ⁸	(505)	(0,2)%	167	0,1%	(672)	n.s.
Risultato netto di Gruppo	21.247	10,0%	19.677	10,1%	1.570	+8,0%

⁸ (Utile)/perdita.

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2025

(in migliaia di Euro)	31 marzo	31 dicembre	31 marzo	Variazione	
	2025	2024	2024	31 marzo 2025 vs. 31 dicembre 2024	31 marzo 2025 vs. 31 marzo 2024
IMPIEGHI					
Avviamento	69.078	69.078	22.774	-	46.304
Altre attività immateriali	110.284	110.708	61.171	(424)	49.113
Immobili, impianti e macchinari	217.789	221.021	179.480	(3.232)	38.309
Partecipazioni e altre attività non correnti	12.776	13.151	4.677	(375)	8.099
Attività nette per imposte differite	9.147	8.965	12.128	182	(2.981)
Altre passività non correnti	(32.355)	(32.355)	-	-	(32.355)
Fondi non correnti relativi al personale	(3.786)	(3.681)	(2.752)	(105)	(1.034)
Fondi per rischi e oneri non correnti	(13.263)	(11.203)	(10.331)	(2.060)	(2.932)
Capitale immobilizzato netto	369.670	375.684	267.147	(6.014)	102.523
Rimanenze	156.760	126.349	105.858	30.411	50.902
Crediti commerciali	37.749	26.278	29.342	11.471	8.407
Attività derivanti da contratto	273.908	264.646	231.374	9.262	42.534
Debiti commerciali	(255.676)	(285.501)	(221.230)	29.825	(34.446)
Passività derivanti da contratto	(108.454)	(113.924)	(106.122)	5.470	(2.332)
Altre attività correnti	98.144	93.469	72.137	4.675	26.007
Fondi per rischi e oneri correnti	(15.812)	(16.059)	(11.726)	247	(4.086)
Altre passività correnti	(67.003)	(59.261)	(61.379)	(7.742)	(5.624)
Capitale circolante netto	119.616	35.997	38.254	83.619	81.362
Capitale investito netto	489.286	411.681	305.401	77.605	183.885
FONTI					
Patrimonio netto	461.204	440.760	379.107	20.444	82.097
(Posizione finanziaria netta)	28.082	(29.079)	(73.706)	57.161	101.788
Totale fonti	489.286	411.681	305.401	77.605	183.885

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 31 MARZO 2025

(in migliaia di Euro)	31 marzo	31 dicembre	31 marzo	Variazione	
	2025	2024	2024	31 marzo 2025 vs. 31 dicembre 2024	31 marzo 2025 vs. 31 marzo 2024
A Disponibilità liquide	120.911	135.647	125.583	(14.736)	(4.672)
B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C Altre attività finanziarie correnti	64.630	38.801	25.324	25.829	39.306
D Liquidità (A + B + C)	185.541	174.448	150.907	11.093	34.634
E Debito finanziario corrente	(82.063)	(42.940)	(31.477)	(39.123)	(50.586)
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(31.262)	(29.492)	(20.575)	(1.770)	(10.687)
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(113.325)	(72.432)	(52.052)	(40.893)	(61.273)
H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)	72.216	102.016	98.855	(29.800)	(26.639)
I Debito finanziario non corrente	(100.298)	(72.937)	(25.149)	(27.361)	(75.149)
J Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(100.298)	(72.937)	(25.149)	(27.361)	(75.149)
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	(28.082)	29.079	73.706	(57.161)	(101.788)

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2025

(in migliaia di Euro)	31 marzo 2025	31 marzo 2024	Variazione
EBITDA	37.015	34.129	2.886
Imposte pagate	(83)	-	(83)
Variazione delle rimanenze	(30.261)	(20.437)	(9.824)
Variazione delle attività e passività derivanti da contratto nette	(14.743)	(65.121)	50.378
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	(14.865)	(17.790)	2.925
Variazione dei debiti commerciali	(30.035)	17.418	(47.453)
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	1.316	5.008	(3.692)
Flusso di cassa operativo	(51.656)	(46.793)	(4.863)
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(5.840)	(6.758)	918
Interessi incassati	644	2.276	(1.632)
Altre variazioni	96	1.994	(1.898)
Free cash flow	(56.756)	(49.281)	(7.475)
Interessi e oneri finanziari pagati	(901)	(852)	(49)
Aumento di capitale e altre variazioni di patrimonio netto	(1.178)	(365)	(813)
Variazione delle attività immobilizzate (nuovo perimetro)	(1.851)	(12.598)	10.747
Variazione debito finanziario netto (nuovo perimetro)	(99)	-	(99)
Dividendi pagati	-	-	-
Variazione fondi LT e altri flussi finanziari	3.624	(3.684)	7.308
Variazione della posizione finanziaria netta	(57.161)	(66.780)	9.619
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	29.079	140.486	(111.407)
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	(28.082)	73.706	(101.788)

