

**SANLORENZO S.P.A.:**  
**IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA ESAMINATO E APPROVATO**  
**I RISULTATI CONSOLIDATI PRELIMINARI AL 31 DICEMBRE 2024**

**Centrata la Guidance 2024:**

**Ricavi Netti Nuovo +10,7% YoY pari a 930,4 milioni di Euro,**

**EBITDA +12,0% YoY pari a 176,4 milioni di Euro, con un margine del 19,0% sui ricavi,**

**EBIT +10,6% YoY pari a 139,3 milioni di Euro, con un margine del 15,0% sui ricavi,**

**Posizione Finanziaria di Cassa Netta, al lordo delle acquisizioni e del Buy-Back straordinario nel secondo semestre ai fini di comparazione con la Guidance, pari a 112,8 milioni di Euro.**

**Backlog coperto all'88% da clienti finali, valore netto superiore a 1 miliardo di Euro, continuando ad assicurare un importante livello di visibilità.**

- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht (“**Ricavi Netti Nuovo**”) a 930,4 milioni di Euro, **+10,7%** rispetto a 840,2 milioni di Euro nel 2023 (+6,2% su base organica), con un’ottima performance della Divisione Superyacht (+17,6% YoY) ed un consolidamento dei livelli del 2023 da parte delle Divisioni Yacht (+1,8% YoY) e Bluegame (+1,0% YoY), nonostante la relativa debolezza del segmento di mercato < 24 metri. In aggiunta, Nautor Swan contribuisce per 38,3 milioni di Euro in 5 mesi di consolidamento da agosto a dicembre. A livello geografico, si evidenzia un rimbalzo rilevante dell’area Americhe (+58,4% YoY), la cui incidenza si attesta al 15,8% rispetto all’11,0% del FY2023, nonché il forte sviluppo continuativo dell’area MEA (+55,4% YoY). L’Europa (-0,9% YoY) consolida di fatto il livello del 2023 dopo un +38,3% rispetto al 2022, mentre l’APAC (-2,3% YoY) attraversa con una performance relativamente positiva in un anno di debolezza che ha impattato anche il lusso di alta gamma.
- **EBITDA** a 176,4 milioni di Euro, **+12,0%** rispetto a 157,5 milioni di Euro nel 2023 (+9,1% su base organica), con un margine del 19,0% sui Ricavi Netti Nuovo, in crescita di 20 basis point (+50 basis point su base organica).
- **EBIT** a 139,3 milioni di Euro, **+10,6%** rispetto a 125,9 milioni di Euro nel 2023 (+9,4% su base organica), con un margine del 15,0% sui Ricavi Netti Nuovo (15,4% su base organica rispetto al 15,0% del 2023), con una diluizione contenuta derivante dall’acquisizione di Nautor Swan.
- **Investimenti netti organici** per 49,3 milioni di Euro, con un’incidenza stabile al 5,3% sui Ricavi Netti Nuovo, di cui oltre l’88% relativo all’espansione della capacità industriale e allo sviluppo di nuovi modelli e nuove gamme di prodotto. **Investimenti netti riconducibili al cambio di perimetro** per il consolidamento di **Nautor Swan** e di **Simpson Marine** per **138,8 milioni di Euro**, portando gli **investimenti netti totali di periodo a 188,1 milioni di Euro**.
- **Posizione finanziaria netta di cassa** pari a **29,1 milioni di Euro al 31 dicembre 2024**, dopo il pagamento di dividendi per 34,8 milioni di Euro e investimenti netti organici per 49,3 milioni di Euro, nonché dopo un assorbimento di cassa non ricorrente legato ad **operazioni di natura straordinaria per 83,8 milioni di Euro**, riferibili alle operazioni di M&A (in dettaglio (i) 32,4 milioni di Euro per l’acquisto del 60% delle quote di Swan, (ii) 20,0 milioni di Euro per il consolidamento della PFN di Swan, incluso l’effetto IFRS16 sui leasing operativi, e

(iii) 23,9 milioni di Euro dell'impatto per l'acquisizione di Simpson Marine) e Net Buy-Back in H2 per 7,5 milioni di Euro, **la PFN al 31 dicembre 2024 si attesterebbe a 112,8 milioni di Euro.**

- **Order Intake del Q4 2024** è pari a **230,2 milioni di Euro** rispetto a 207,8 milioni di Euro del Q4 2023. Anche in un contesto sfidante come quello del 2024, Sanlorenzo conferma la capacità di raccolta ordini, nonostante liste di attesa che si protraggono fino al 2028, grazie alla desiderabilità del proprio portafoglio prodotti e di brand, complementari e non sovrapposti fra di loro, ciascuno posizionato esclusivamente nella fascia più alta del proprio mercato di riferimento. Su base organica (203 milioni di Euro) il Q4 2024 segna una raccolta ordini robusta, grazie ad un visibile recupero delle Americhe e ad un miglioramento tendenziale in Europa rispetto ai primi nove mesi dell'anno.
- **Backlog Netto pari a 1.019,8 milioni di Euro al 31 dicembre 2024**, rispetto a 1.041,7 milioni di Euro al 31 dicembre 2023, di cui 623,1 milioni di Euro riferiti al 2025 che dunque beneficia già a inizio anno di un livello di copertura significativo, e 396,7 milioni di Euro per gli esercizi successivi.

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	Consuntivo 2022	Consuntivo 2023	Guidance Organica 2024 <sup>1</sup>	Preliminare Organico 2024	Guidance Consolidata 2024 <sup>1</sup>	Preliminare Consolidato 2024
Ricavi Netti Nuovo	740,7	840,2	880-910	<b>892,1</b>	915-950	<b>930,4</b>
Variazione YoY %	+26,4%	+13,4%		<b>+6,2%</b>		<b>+10,7%</b>
EBITDA <sup>2</sup>	130,2	157,5	168-176	<b>171,7</b>	172-181	<b>176,4</b>
Variazione YoY %	+36,3%	+21,5%		<b>+9,1%</b>		<b>+12,0%</b>
EBITDA margin <sup>2</sup>	17,6%	18,7%	19,1%-19,3%	<b>19,3%</b>	18,8%-19,1%	<b>19,0%</b>
Variazione YoY %	+1,3%	+1,1%		<b>+0,5%</b>		<b>+0,2%</b>
EBIT	102,7	125,9	135-141	<b>137,7</b>	136-143	<b>139,3</b>
Variazione YoY %	+42,2%	+22,5%		<b>+9,4%</b>		<b>+10,6%</b>
EBIT margin	13,9%	15,0%	15,3%-15,5%	<b>15,4%</b>	14,9%-15,1%	<b>15,0%</b>
Variazione YoY %	+1,5%	+1,1%		<b>+0,5%</b>		<b>flat</b>
Investimenti organici	50,0	44,5	48-50	<b>49,3</b>		
Incidenza % sui Ricavi	6,8%	5,3%		<b>5,3%</b>		
Posizione finanziaria netta	100,3	140,5	110-120	<b>112,8</b>		
Generazione di cassa	+61,3	+40,2		<b>-27,7</b>		

<sup>1</sup> Le indicazioni su Investimenti e Posizione finanziaria di cassa escludono le operazioni di M&A. In data 8 novembre il Consiglio di Amministrazione ha confermato la Guidance di Ricavi Netti Nuovo, EBITDA, EBIT, Risultato Netto di Gruppo ed Investimenti per l'anno 2024 sia su base organica, sia su base consolidata che include il contributo di 5 mesi, da agosto a dicembre, da parte del Gruppo Nautor Swan, e ha rivisto la Guidance Organica per la Posizione Finanziaria Netta al 31 dicembre 2024 nel range 110-120 milioni di Euro (precedentemente 160-170 milioni di Euro).

<sup>2</sup> I dati del 2022 si riferiscono all'EBITDA rettificato che differisce dall'EBITDA Reported per meno dello 0,5%.

La Spezia, 13 febbraio 2025 – Il Consiglio di Amministrazione di Sanlorenzo S.p.A. (“Sanlorenzo” o la “Società”), riunitosi in data odierna sotto la presidenza del Cav. Lav. Massimo Perotti, ha esaminato e approvato i risultati consolidati preliminari al 31 dicembre 2024.

Massimo Perotti, Presidente Esecutivo, ha commentato:

*«Il nostro solido percorso di crescita, confermato dal raggiungimento dei risultati sia a livello di ricavi sia di margini, conferma l'efficacia del nostro modello di business “haute couture” e la capacità del nostro team di gestire con successo i mercati globali e finalizzare acquisizioni di valore, anche in periodi di incertezza come il 2024. Stiamo portando avanti con determinazione la visione di lungo termine del Gruppo e l'esecuzione degli obiettivi strategici condivisi nel piano industriale, mantenendo solidità patrimoniale e disponibilità liquide che ci permetteranno di valutare e cogliere prontamente ogni opportunità di rafforzamento dei nostri brand.*

*In linea con la “Road to 2030”, il nostro 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 piano commerciale, proseguiamo la strategia di potenziamento della nostra presenza diretta negli hub internazionali dello yachting, garantendo una forte vicinanza alla nostra clientela selezionata, rafforzando i nostri vantaggi competitivi e consolidando i fattori di eccellenza che ci contraddistinguono nella customer experience.*

*Continuiamo a guardare al futuro con ottimismo, concentrandoci sull'esecuzione dei nostri progetti, facendo leva sui valori che ci contraddistinguono da sempre: desiderabilità, scarsità e vero lusso sostenibile, accompagnati da una forte spinta all'innovazione che sa rispettare l'heritage del brand.»*

## EVENTI SALIENTI DEL 2024 E ULTERIORI AGGIORNAMENTI

- Sul fronte della distribuzione diretta:
  - in data 5 marzo 2024, Sanlorenzo ha perfezionato l'**acquisto del 95% del Gruppo Simpson Marine**, che rappresenta Sanlorenzo in Asia dal 2015 e opera da quarant'anni come uno dei principali dealer e società di servizi per yacht in tutta la regione APAC, garantendo una distribuzione diretta e capillare in diversi Paesi chiave, vale a dire Hong Kong, Singapore, Cina continentale (Shenzhen e Sanya), Thailandia, Indonesia, Malesia, Taiwan, Australia e Vietnam;
  - è stata costituita la **Sanlorenzo Med** – che accorpa le nuove sedi commerciali di Monaco e Cannes, aperte nel secondo semestre dell'anno, assieme agli uffici storici di Palma di Maiorca nelle isole Baleari.
- In data 1° agosto 2024, Sanlorenzo ha sottoscritto un contratto vincolante che prevede la vendita da parte di Sawa e **l'acquisto da parte di Sanlorenzo del 100% di Nautor Swan** e indirettamente delle sue partecipate incluse nel perimetro di acquisizione (il “Gruppo Nautor Swan”); **in data 2 agosto 2024 è stato completato il primo closing con il trasferimento del 60%**. Il Gruppo Nautor Swan comprende 13 società locate in 7 paesi (Finlandia, Italia, Spagna, Principato di Monaco, Regno Unito, Stati Uniti e Australia), ed 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.
- Sul fronte delle **nuove tecnologie**, testimonianza concreta dell'anima innovativa del gruppo Sanlorenzo sono tre imbarcazioni che nel 2024 hanno segnato traguardi significativi: il **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%.
- Sempre a gennaio 2025 è stata siglata la **partnership tra Nautor Swan e American Magic**, a margine della collaborazione appena conclusa in Coppa America con Bluegame, per il progetto di rilancio di Nautor Swan nel suo storico mercato principale – l'America.
- In linea con il posizionamento internazionale di Sanlorenzo come **creatore e promotore del meglio che la cultura italiana sa esprimere**, è in fase di completamento la **ristrutturazione, con inaugurazione prevista per l'estate 2025, di Casa Sanlorenzo a Venezia**. Ospiterà la sede di Sanlorenzo Arts Venice, spazio ibrido dedicato alla cultura e alle arti, che racchiude i valori fondamentali che contraddistinguono la Maison italiana della nautica, e vuole contribuire ad un movimento culturale globale che favorisca un cambiamento positivo nella società per un futuro più sostenibile.

## ANALISI DEI RICAVI NETTI NUOVO

I **Ricavi Netti Nuovo**<sup>3</sup> dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 ammontano a **930,4 milioni di Euro, in crescita del 10,7%** rispetto a 840,2 milioni di Euro nel 2023 (+6,2% su base organica). Nel quarto trimestre, i Ricavi Netti Nuovo sono pari a 261,3 milioni di Euro, in crescita del 22,0% rispetto a 214,2 milioni di Euro dello stesso periodo del 2023.

La Divisione Yacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a 519,6 milioni di Euro, un risultato sostanzialmente stabile rispetto al 2023. In particolare, le prime vendite dei modelli SP92 e SL86-Asimmetrico, presentati al Cannes Yachting Festival di settembre, insieme al modello SD132, varato lo scorso novembre, primo yacht in composito del Gruppo di oltre 40 metri di lunghezza, hanno dato un contributo rilevante.

Continuano le eccezionali performance della Divisione Superyacht, con Ricavi Netti Nuovo pari a 280,2 milioni di Euro, in crescita del 17,6% rispetto al 2023, trainati dalla linea Steel, grazie in particolare alle prime vendite del rivoluzionario 50Steel HER (Hidden Engine Room).

Ai risultati di Bluegame, con Ricavi Netti Nuovo pari a 92,3 milioni di Euro, che si considerano particolarmente significativi visto l'andamento del mercato nel segmento di riferimento, hanno contribuito i modelli di tutte le gamme.

La Divisione Nautor Swan, consolidata a partire dal 1° agosto 2024, contribuisce con 38,3 milioni di Euro in 5 mesi.

La suddivisione per area geografica conferma un ritorno al trend storico con un mix maggiormente diversificato rispetto al 2023: rimbalzo delle Americhe (+58,4% YoY) e forte sviluppo dell'area MEA (+55,4% YoY). Parallelamente, l'Europa (-0,9% YoY) consolida la forte crescita del 2023 (+38,3% YoY), mentre l'area APAC registra una fase di temporanea debolezza (-2,3% YoY) condivisa dal più ampio settore del lusso.

---

<sup>3</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	
	2024	% totale	2023	% totale	2024 vs. 2023	2024 vs. 2023%
Divisione Yacht	519.638	55,9%	510.603	60,8%	9.035	+1,8%
Divisione Superyacht	280.204	30,1%	238.256	28,3%	41.948	+17,6%
Divisione Bluegame	92.257	9,9%	91.305	10,9%	952	+1,0%
<b>Ricavi Netti Nuovo ex Swan</b>	<b>892.099</b>	<b>95,9%</b>	<b>840.164</b>	<b>100,0%</b>	<b>51.935</b>	<b>+6,2%</b>
Divisione Nautor Swan	38.255	4,1%	-	-	38.255	n.a.
<b>Ricavi Netti Nuovo</b>	<b>930.354</b>	<b>100,0%</b>	<b>840.164</b>	<b>100,0%</b>	<b>90.190</b>	<b>+10,7%</b>

## RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre				Variazione	
	2024	% totale	2023	% totale	2024 vs. 2023	2024 vs. 2023%
Europa	572.125	61,5%	577.238	68,7%	-5.113	-0,9%
Americhe	146.634	15,8%	92.594	11,0%	54.040	+58,4%
APAC	89.858	9,7%	91.999	11,0%	-2.141	-2,3%
MEA	121.737	13,1%	78.333	9,3%	43.404	+55,4%
<b>Ricavi Netti Nuovo</b>	<b>930.354</b>	<b>100,0%</b>	<b>840.164</b>	<b>100,0%</b>	<b>90.191</b>	<b>+10,7%</b>

## RISULTATI OPERATIVI

L'EBITDA<sup>4</sup> è pari a **176,4 milioni di Euro**, in crescita del **12,0%** rispetto a 157,5 milioni di Euro nel 2023 (+9,1% su base organica). Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **19,0%**, in aumento di **20 basis point** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente (50 basis point su base organica). Il continuo incremento della profittabilità riflette la solidità del modello di business e la capacità del Gruppo di continuare a vendere ed eseguire progetti di successo.

L'EBIT è pari a **139,3 milioni di Euro**, in crescita del **10,6%** rispetto a 125,9 milioni di Euro nel 2023 (+9,4% su base organica). Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo è pari al **15,0%**, post effetto diluitivo derivante dal consolidamento di Swan senza il quale il margine ammonterebbe a 15,4%, in aumento di 50 basis point rispetto allo stesso periodo del 2023, in quanto complice anche la minore dimensione, Swan presenta un'incidenza degli ammortamenti sul fatturato superiore alla media del Gruppo.

## INVESTIMENTI

Gli **investimenti netti organici** ammontano a **49,3 milioni di Euro**, di cui oltre l'88% relativo all'espansione della capacità industriale e allo sviluppo di nuovi modelli e gamme di prodotto. L'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo si attesta al 5,3%, prevalentemente come conseguenza di una base di ricavi in continua espansione, a fronte di un ammontare di investimento medio necessario per sviluppare un nuovo modello sostanzialmente equivalente nel tempo. Per effetto dell'ingresso nel perimetro di consolidamento del Gruppo Simpson Marine e del Gruppo Nautor Swan, con investimenti netti riconducibili al cambio di perimetro per il consolidamento di Nautor Swan e di Simpson Marine per 138,8 milioni di Euro (di cui circa 124 milioni di Euro relativi a Nautor Swan e circa 15 milioni di Euro relativi a Simpson Marine), gli **investimenti totali** ammontano a **188,1 milioni di Euro**.

## POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

La **posizione finanziaria netta** al 31 dicembre 2024 è **positiva per 29,1 milioni di Euro**. L'evoluzione della posizione finanziaria netta nel 2024 evidenzia un temporaneo assorbimento di cassa in considerazione dei seguenti principali effetti: (i) pagamento di dividendi per 34,8 milioni di Euro, (ii) investimenti netti organici per 49,3 milioni di Euro,

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

nonché (iii) esborsi di natura straordinaria per 83,8 milioni di Euro riconducibili agli investimenti in M&A per 76,2 milioni di Euro e a Net Buy-Back per 7,5 milioni di Euro in H2. In particolare, l'impatto sulla posizione finanziaria netta per l'acquisizione del Gruppo Nautor Swan è pari a 52,3 milioni di Euro (di cui 32,4 milioni di Euro riconducibili all'acquisto del 60% e 20,0 milioni di Euro per il consolidamento della relativa posizione finanziaria netta), mentre l'impatto per l'acquisizione del Gruppo Simpson Marine è pari a 23,9 milioni di Euro. **Escludendo gli esborsi di natura straordinaria, la posizione finanziaria netta al 31 dicembre 2024 si sarebbe attestata a 112,8 milioni di Euro**, in diminuzione di 27,7 milioni di Euro rispetto a 140,5 milioni di Euro al 31 dicembre 2023.

Le passività finanziarie per leasing incluse ai sensi dell'IFRS 16 ammontano a 25,5 milioni di Euro.

## BACKLOG

L'Order Intake del quarto trimestre 2024 è pari a 230,2 milioni di Euro rispetto a 207,8 milioni di Euro del quarto trimestre 2023. Anche in un contesto sfidante come quello del 2024, Sanlorenzo conferma la capacità di raccolta ordini, nonostante liste di attesa che si protraggono fino al 2028, grazie alla desiderabilità del proprio portafoglio di prodotti e brand complementari e non sovrapposti fra di loro. Su base organica (203 milioni di Euro di raccolta ordini) il quarto trimestre 2024 segna una sostanziale stabilità rispetto al quarto trimestre 2023, sdoganando un trend in area negativa che ha caratterizzato i primi mesi dell'anno grazie ad un visibile recupero delle Americhe, a un miglioramento tendenziale in Europa e ad una crescita continua in area MEA.

Il Backlog<sup>5</sup> al 31 dicembre 2024 per l'88% venduto a clienti finali; dedotti i Ricavi Netti Nuovo realizzati nel corso dell'esercizio, ammonta a **1.019,8 milioni di Euro**, rispetto a 1.041,7 milioni di Euro al 31 dicembre 2023, di cui 623,1 milioni di Euro riferiti al 2025 e 396,7 milioni di Euro per gli esercizi successivi, continuando ad assicurare un livello di visibilità su un ampio orizzonte temporale.

(in migliaia di Euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre		Variazione	
	2024	2023	2024 vs. 2023	2024 vs. 2023%
<b>Backlog lordo</b>	<b>1.950.117</b>	<b>1.881.859</b>	<b>68.258</b>	<b>+3,6%</b>
Ricavi Netti Nuovo del periodo	930.354	840.164	90.190	+10,7%
<b>Backlog netto</b>	<b>1.019.763</b>	<b>1.041.695</b>	<b>-21.932</b>	<b>-2,1%</b>
Di cui esercizio in corso	623.069	587.112	35.957	+6,1%
Di cui esercizi successivi	396.696	454.583	-57.887	-12,7%

## ULTERIORI AGGIORNAMENTI

### SANLORENZO E MAN INSIEME PER IL PRIMO YACHT CON PROPULSIONE BI-FUEL

In occasione del Boot Düsseldorf che si è tenuto dal 18 al 26 gennaio, Sanlorenzo ha presentato l'innovativo progetto, sviluppato in partnership con MAN, per la realizzazione del primo sistema di propulsione *bi-fuel* a metanolo verde, che sarà installato a bordo del nuovo Superyacht 50X-Space, il cui varo è previsto nel 2027, e che permetterà di ridurre le emissioni in navigazione fino al 70%.

Il progetto si inserisce nella strategia "Road to 2030" confermando il ruolo pionieristico dell'azienda nell'innovazione tecnologica per la riduzione dell'impatto ambientale, facendo della sostenibilità una leva strategica per la crescita del proprio business. Un percorso ambizioso, che anticipa e supera gli standard normativi globali ed europei, e che punta alla realizzazione della prima imbarcazione *carbon neutral* entro la fine del decennio, grazie anche a partnership strategiche con player internazionali iniziate già a partire dal 2021 con Siemens Energy.

<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.

In particolare, nel 2024 Sanlorenzo ha compiuto passi significativi verso la sostenibilità con la consegna di due rivoluzionari modelli: 50Steel, primo superyacht al mondo dotato di un sistema Fuel Cell, capace di trasformare direttamente a bordo il metanolo in idrogeno e poi in elettricità per alimentare i servizi di *hotellerie* tramite un sistema totalmente *carbon neutral*; BGH-HSV (Hydrogen Support Vessel) di Bluegame, prima *chase boat* con propulsione esclusivamente a idrogeno, a zero emissioni, in grado di raggiungere i 50 nodi con un'autonomia di 180 miglia, realizzata per supportare due team challenger della scorsa edizione dell'America's Cup.

La scelta di utilizzare il metanolo per l'alimentazione dei motori *bi-fuel* nasce dal fatto che questo combustibile è una delle alternative più promettenti per il futuro del trasporto marittimo: è liquido a temperatura ambiente, biodegradabile e sicuro da maneggiare, non richiede un'infrastruttura dedicata ma solo l'adattamento di quella esistente, tanto da essere già disponibile in più di 100 porti a livello globale. Inoltre, se prodotto da fonti rinnovabili, come il metanolo verde, è un carburante a emissioni zero, come richiesto dall'obiettivo *net-zero*. Infine, il numero di imbarcazioni con motori a metanolo e "corridoi verdi" per il suo utilizzo è in costante aumento, soprattutto nel Nord-Europa dove è garantita la disponibilità di metanolo verde per le navi passeggeri.

Sebbene la nautica da diporto rappresenti solo lo 0,22% delle emissioni di gas serra dell'intero settore marittimo, Sanlorenzo ha fatto della sostenibilità una priorità strategica, anticipando i target fissati dall'International Maritime Organization (IMO) e dall'Unione Europea. Con il nuovo 50X-Space, che consentirà una riduzione delle emissioni in navigazione del 70%, Sanlorenzo supererà significativamente non solo l'obiettivo di riduzione del 70% fissato dall'IMO per il 2040, ma anche il più ambizioso obiettivo del 55% fissato dall'agenda "Fit for 55" dell'Unione Europea per il 2030.

#### **NAUTOR SWAN E AMERICAN MAGIC: LA NUOVA ERA DELLA VELA NEGLI USA**

Dopo la collaborazione con Bluegame, che ha costruito la *chase boat* BGH-HSV (Hydrogen Support Vessel) per il club statunitense alle regate dell'estate scorsa, questa volta tocca a Nautor Swan. L'intesa tra il brand del Gruppo Sanlorenzo e American Magic prevede infatti la creazione di una partnership strategica volta a dare energia al settore della vela e far crescere l'industria nautica in America.

Tale collaborazione punta a sfruttare in modo sinergico l'esperienza tecnologica e costruttiva all'avanguardia di American Magic con le capacità di progettazione e produzione di yacht a vela conquistata da Nautor Swan, con l'obiettivo espandere la presenza delle imbarcazioni Nautor Swan negli Stati Uniti, sostenendo al contempo la missione di American Magic di condurre la vela negli Stati Uniti verso una nuova era, fatta di innovazione e competizione.

Inizialmente, la joint venture si concentrerà sullo sviluppo delle regate dedicate a ClubSwan 28, creando una nuova piattaforma di competizioni per velisti e armatori negli Stati Uniti. Le prime regate si svolgeranno a Pensacola (sede di American Magic) e sulla costa orientale alla fine del 2025. Oltre al progetto ClubSwan 28, la joint venture lavorerà per promuovere la vendita e l'assistenza di Nautor Swan negli Stati Uniti ed esplorerà altre attività, tra cui la costruzione di imbarcazioni Nautor Swan e Bluegame presso lo stabilimento American Magic.

Combinando l'iconico design di Nautor Swan con le avanzate capacità ingegneristiche e di costruzione di imbarcazioni di American Magic, questa collaborazione eleverà la scena velica statunitense introducendo imbarcazioni e regate di livello mondiale e consolidando la leadership di entrambe le aziende nell'innovazione nautica, nelle prestazioni competitive e nella crescita del settore.

\* \* \*

In data odierna alle ore 17:00 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati consolidati preliminari del 2024 e i principali aggiornamenti della Società. Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

<https://us06web.zoom.us/j/85751686679?pwd=VMblXmsX2QFluXaXZPCCHHrE3a4lJ0.1>

○ con il seguente dial-in telefonico:

+390694806488,,85751686679#,,,,\*158565# Italia

+13052241968,,85751686679#,,,,\*158565# Stati Uniti

+443300885830,,85751686679#,,,,\*158565# Regno Unito

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.

\* \* \*

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari Attilio Bruzzese dichiara ai sensi e per gli effetti dell'articolo 154-bis, comma 2, del D. Lgs. n. 58 del 1998 (“TUF”) che l'informativa contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.

Il presente documento contiene dichiarazioni previsionali (“forward-looking statements”), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari del Gruppo Sanlorenzo. Tali previsioni hanno per loro natura una componente di rischiosità e incertezza, in quanto dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri.

Nel presente documento vengono utilizzati alcuni indicatori alternativi di performance. Gli indicatori rappresentati non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati come misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio. Il management ritiene che tali indicatori siano un importante parametro per la valutazione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo.

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

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

\* \* \*

## Sanlorenzo S.p.A.

Sanlorenzo è un'azienda leader a livello mondiale 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 1,600 persone e collabora con più di mille aziende qualificate e legate storicamente al Gruppo. L'azienda 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](http://www.sanlorenzoyacht.com)

### Investor Relations

Attilio Bruzzese  
Ivan Cutrufello  
Mob. +393356560754  
[investor.relations@sanlorenzoyacht.com](mailto:investor.relations@sanlorenzoyacht.com)

### MSL – Ufficio Stampa Sanlorenzo

Claudia Bolognese, Mob. +393482509892  
Federico Unnia, Mob. +393357032646  
Marco Capetti, Mob. +393442777516  
[sanlorenzo@mslgroup.com](mailto:sanlorenzo@mslgroup.com)

### Media Relations

Mariangela Barbato  
Mob. +393409955110  
[communication@sanlorenzoyacht.com](mailto:communication@sanlorenzoyacht.com)