SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Sanlorenzo investe nelle aziende fornitrici e si gode un ricco primo trimestre 2022

Nicola Capuzzo · Friday, May 6th, 2022

Il cantiere Sanlorenzo di Ameglia (Spezia) ha appena pubblicato i dati del primo trimestre 2022 dai quali emergono i seguenti risultati: ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht pari a 164,4 milioni di Euro (+39,3% rispetto allo stesso periodo del 2021) guidati dall'accelerazione delle Americhe, l'Ebitda rettificato è stato di 25,9 milioni di euro (+49,6%) con un margine sui ricavi al 15,8%, l'Ebit di 19,8 milioni di euro (+64,7%) e il risultato netto dall'1gennaio al 31 marzo di gruppo ha raggiunto i 14 milioni (+69,3%). Nei primi tre mesi dell'anno in corso gli investimenti netti sono stati pari a 6,3 milioni (+12,4%), di cui il 50% dedicato allo sviluppo prodotto e alla ricerca per continuare a supportare l'innovazione nel campo dell'impatto ambientale. Oltre a ciò il cantiere ha registrato un'accelerazione dell'acquisizione di nuovi ordini nel primo trimestre, pari a 262,4 milioni di euro, che porta il backlog al 31 marzo 2022 a raggiungere 1,178 miliardi di euro, più che raddoppiato rispetto al primo trimestre del 2021. Confermata infine la guidance 2022 che prevede nuovamente una crescita a doppia cifra di tutti gli indicatori finanziari, con ricavi netti coperti per l'87% dall'attuale portafoglio ordini.

Massimo Perotti, presidente e amministratore delegato della Società, ha così commentato: «Il Consiglio di amministrazione ha approvato risultati del primo trimestre del 2022 che, per quanto si confermino ancora una volta eclatanti, non ci sorprendono, perché figli di un modello di business solido in tutte le sue componenti. Questa solidità si riflette in performance superiori non solo nella nautica, ma anche nel settore del lusso". Il numero uno del cantiere spezzino ha evidenziato che "uno degli elementi più rassicuranti per le nostre previsioni è certamente il portafoglio ordini a 1,2 miliardi di euro che, oltre a fornirci un'elevata visibilità sui prossimi esercizi, ci rende molto fiduciosi in quanto quasi interamente realizzato con contratti firmati da clienti finali. L'ampia diversificazione delle vendite su scala globale, con una marginale esposizione a Russia e Cina, rappresenta un ulteriore motivo di confidenza se consideriamo il contesto attuale di incertezza tanto politica quanto economica".

A proposito dei ricavi la Divisione Yacht ha visto crescere le entrate del 48,3% (in totale pari a 117,2 milioni di euro) rispetto al primo trimestre del 2021, mentre la Divisione Superyacht registra ricavi netti pari a 32,8 milioni (+10,3%), trainata dalla linea Steel, la gamma di maggiore lunghezza. Continua anche la forte crescita di Bluegame con ricavi pari a 14,3 milioni, in crescita del 56,5% rispetto al primo trimestre del 2021, in particolare grazie al successo della Linea BGX.

La suddivisione per area geografica conferma la straordinaria crescita delle Americhe, pari al 121,3% rispetto al primo trimestre del 2021, in particolare degli Stati Uniti, mercato strategico per il gruppo.

A proposito conflitto tra Russia e Ucraina il cantiere ha confermato che “l’esposizione a clienti di nazionalità russa risulta marginale e distribuita su tre esercizi, precisando che si tratta di soggetti non colpiti da sanzioni internazionali a livello individuale (cosiddetti “Specially Designated Nationals”) e che alla data odierna nessun ordine è stato cancellato da parte dei clienti”. La Sanlorenzo valuta “il relativo rischio molto limitato, in considerazione degli anticipi ricevuti dai clienti sugli yacht in costruzione e del mantenimento della proprietà degli stessi in capo al cantiere, oltre che in virtù delle numerose richieste del mercato, in particolare da parte di potenziali clienti europei e americani”.

La strategia del Gruppo, al fine di continuare a creare valore in modo responsabile, si fonda sulle seguenti direttrici di sviluppo.

Per ciò che riguarda l’evoluzione dei prezzi di vendita dei superyacht, “l‘apprezzamento da parte del mercato della qualità del prodotto e il conseguente posizionamento del brand nei superyacht ha reso possibile la progressiva riduzione del gap di prezzo nei confronti dei migliori cantieri nord-europei, in particolare nel segmento al di sopra di 500 Gross Tonnage, con un’accelerazione a partire dal secondo semestre del 2021” si legge nella trimestrale.

Particolarmente interessante il paragrafo della trimestrale dedicato al tema del rafforzamento nelle filiere produttive chiave. “L’artigianalità è al cuore del modello di business di Sanlorenzo” si legge. “Partnership e investimenti di minoranza nei fornitori e negli appaltatori chiave permetteranno di assicurare l’approvvigionamento di materiali e lavorazioni strategiche, aumentare indirettamente la capacità produttiva, incrementare l’agilità e la flessibilità dei processi produttivi, mantenere un controllo rigoroso sulla qualità ed estendere alla filiera gli standard di responsabilità e sostenibilità di Sanlorenzo”. Più in dettaglio si parla di “investimenti di minoranza nel capitale di fornitori chiave nei settori della carpenteria metallica e degli arredi, realizzati nei primi mesi del 2022, si inseriscono in questo programma di rafforzamento nelle filiere strategiche”. Nello specigfico i fornitori nel cui azionariato è entrata Sanlorenzo sono la Mec Carpensalda di Livorno (azienda attiva nelle lavorazioni di carpenteria metallica per barche) e la falegnameria Duerre di Vicopisano (Pisa).

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

This entry was posted on Friday, May 6th, 2022 at 9:50 am and is filed under Yards
You can follow any responses to this entry through the Comments (RSS) feed. You can leave a response, or trackback from your own site.