

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Ricavi +30% e utile +53% per Sanlorenzo nei primi sei mesi del 2022

Nicola Capuzzo · Thursday, September 1st, 2022

Nella prima metà del 2022 il cantiere Sanlorenzo di Ameglia (La Spezia) è riuscito a fare registrare risultati di bilancio ancora superiori rispetto all'anno precedente. Tanto che l'outlook per l'intero 2022 è stato rivisto al rialzo prevedendo una crescita a doppia cifra in linea.

I Ricavi Netti Nuovo del primo semestre del 2022 ammontano a 344,9 milioni di euro (+30,8% rispetto a 263,6 milioni dello stesso periodo dell'esercizio precedente): "Risultati che continuano a beneficiare di un mix favorevole legato sia all'aumento dei volumi, che ha visto una forte contribuzione dei nuovi modelli e un'aumentata incidenza di yacht di maggiori dimensioni in ciascuna business unit, che all'incremento dei prezzi medi di vendita".

Per la Divisione Yacht i Ricavi Netti Nuovo sono cresciuti del 36,5% rispetto al primo semestre del 2021, quelli della Divisione Superyacht del 9,6% del totale. Prosegue poi l'incremento dei risultati di Bluegame con Ricavi Netti Nuovo pari a 32,4 milioni di Euro (+56,7% rispetto al primo semestre del 2021) grazie anche ai nuovi modelli della linea BG.

La suddivisione per area geografica conferma ulteriormente l'accelerazione delle Americhe, in crescita del 71% rispetto al primo semestre del 2021, in particolare degli Stati Uniti, mercato strategico per il gruppo, e l'ottima performance registrata in Europa, in crescita del 35%, mentre l'area Asia Pacific risente di un leggero rallentamento dovuto alle misure restrittive legate al Covid-19.

L'Ebitda, comprensivo delle componenti non ricorrenti legate ai costi non monetari del Piano di Stock Option 2020 e alle spese sostenute per il Covid-19, ammonta a 56,3 milioni di euro, in crescita del 40,8% rispetto a 40,0 milioni del primo semestre 2021.

"L'impatto dell'aumento dei prezzi delle materie prime e dell'energia legato all'attuale scenario inflattivo risulta gestito e più che compensato dall'aumento dei listini di vendita" ha spiegato Sanlorenzo. Aggiungendo che "sempre più strette sono le partnership con i fornitori, per assicurare l'approvvigionamento di materiali e lavorazioni chiave a un prezzo prestabilito con contratti pluriennali, anche grazie all'ottimizzazione della pianificazione della produzione e degli acquisti favorita dalla visibilità derivante dal portafoglio ordini".

Il risultato ante imposte è pari a 44,1 milioni, in crescita del 51,2% rispetto a 29,2 milioni nel primo semestre del 2021, e il risultato netto raggiunge 32,5 milioni di euro, in crescita del 52,8%. Il margine sui Ricavi Netti Nuovo è pari al 9,4%.

Backlog di ordini

Il backlog al 30 giugno 2022 ammonta a 1.402,8 milioni di euro, in crescita di 592 milioni rispetto al 30 giugno 2021. L'order intake del primo semestre di quest'anno è stato pari a 487,1 milioni, di cui 262,4 nel primo trimestre e 224,7 nel secondo, rispetto a 402,0 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

“L'elevata raccolta ordini, che ha coinvolto tutte le divisioni ed è stata supportata dai nuovi modelli, ha risentito positivamente dell'incremento dei prezzi medi di vendita reso possibile dal posizionamento high-end del marchio, con aumenti crescenti in funzione della data di consegna” precisa il cantiere guidato da Massimo Perotti.

Evoluzione dei prezzi di vendita dei superyacht

Il cantiere di Ameglia nella sua ultima trimestrale spiega che “l'apprezzamento da parte del mercato della qualità del prodotto e il conseguente posizionamento del brand nei superyacht ha reso possibile il progressivo recupero sul 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, accentuatasi nel 2022”.

Potenziamento dell'offerta di high-end services

Coerente con la filosofia di ricerca della massima eccellenza e con il suo posizionamento, Sanlorenzo sta “rafforzando l'offerta di High-End Services, la cui value proposition si pone l'obiettivo di incrementare la fidelizzazione dei clienti esistenti e attrarne di nuovi, con un approccio sartoriale in cui all'eccellenza della manifattura, all'elevata qualità, all'innovazione e al design, si accompagna l'esclusività del rapporto con il cliente”.

Tale pacchetto di servizi, proposto esclusivamente ai clienti Sanlorenzo tramite una società dedicata che sarà costituita entro la fine dell'anno, comprende il primo programma al mondo di charter monobrand (Sanlorenzo Charter Fleet), programmi di formazione per i membri degli equipaggi presso la Sanlorenzo Academy, leasing e finanziamenti su misura e servizi di manutenzione, restyling e refitting (Sanlorenzo Timeless).

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT](#)

24

This entry was posted on Thursday, September 1st, 2022 at 6:34 pm 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.

