

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## Il backlog di Sanlorenzo è salito al valore record di 1,65 miliardi

Nicola Capuzzo · Tuesday, November 8th, 2022

Il cantiere Sanlorenzo di Ameglia (La Spezia) ha appena pubblicato la sua ultima trimestrale mostrando nei primi nove mesi del 2022 ricavi ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht pari a 544,1 milioni di euro (+27,0% rispetto allo stesso periodo del 2021), guidati ancora una volta dall'ottima performance dell'Europa e delle Americhe. L'Ebitda rettificato è pari a 92,7 milioni di euro con un margine sui Ricavi netti nuovo in crescita al 17,1% mentre l'Ebit è stato di 74,1 milioni (+42,2%), con un margine sui Ricavi netti nuovo in crescita al 13,6%. La Divisione Superyacht registra ricavi pari a 138,4 milioni, in crescita del 3,8% rispetto ai primi nove mesi del 2021, trainata dalla linea Steel (la gamma di maggiori dimensioni) e dal nuovo X-Space.

Il risultato netto di gruppo è positivo per 52,2 milioni di euro (+41,9%) e gli investimenti netti sono stati pari a 39,1 milioni di euro legati principalmente all'incremento della capacità produttiva e allo sviluppo di nuovi modelli.

L'acquisizione di nuovi ordini (order intake) nei primi nove mesi del 2022 è ammontata a 735,6 milioni di euro, di cui 248,5 milioni nel terzo trimestre a valle dei saloni nautici, e ciò ha portato il backlog al 30 settembre 2022 a raggiungere 1,651 miliardi di euro (+38,5% rispetto a 1,191 miliardi al 30 settembre 2021) "a conferma della comprovata resilienza del segmento del lusso rispetto al contesto macroeconomico" secondo Sanlorenzo.

Nella suddivisione per area geografica l'Europa si conferma il mercato principale, in crescita del 38,2% rispetto ai primi nove mesi del 2021, con un eccellente risultato dell'Italia, in crescita del 74% a 76,8 milioni di euro. Continua l'accelerazione delle Americhe, in crescita del 30,4%, in particolare dei paesi del Nord, mercato strategico per il gruppo. Buona è la ripresa dell'area Asia Pacific in crescita dell'8,1%, in particolare dell'Australia e di Hong Kong, nonostante il permanere in alcune zone delle misure restrittive legate al Covid-19.

Questo il commento di Massimo Perotti, presidente e amministratore delegato di Sanlorenzo, sull'ultima trimestrale: "I solidi risultati approvati oggi dal Consiglio di Amministrazione hanno un duplice fondamento: la bontà della nostra visione e delle conseguenti scelte strategiche e organizzative si associa all'indiscutibile vantaggio di appartenere al segmento del lusso, le cui dinamiche confermano una straordinaria resilienza rispetto a uno scenario macroeconomico complesso e sfidante. In questo contesto, leggiamo con particolare soddisfazione la performance

del terzo trimestre, che ha visto la raccolta ordini continuare a crescere a ritmi molto sostenuti, favorita dall'ottima accoglienza commerciale ricevuta dai nostri nuovi modelli durante i primi saloni autunnali”.

Il numero uno del cantiere spezzino ha aggiunto: “Affrontiamo con serenità e fiducia il prossimo biennio, forti di un backlog che ha raggiunto il valore più alto di sempre vicino a 1,7 miliardi di euro, venduto per il 93% a clienti finali, che non solo copre interamente i risultati attesi nel 2022, ma anche e soprattutto una quota molto rilevante di oltre 520 milioni di euro riferita al 2023 e di oltre 260 milioni di euro per il 2024. Siamo consapevoli che in tale arco di tempo il nostro portafoglio ordini ci proteggerà da eventuali mutamenti di contesto. Giova ricordare che operiamo in un mercato dalle enormi potenzialità, stante la scarsa penetrazione della nautica di lusso tra gli Ultra High Net Worth Individual e la crescita esponenziale di questi ultimi, che è prevista rimanere sostenuta per molti anni”.

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

**24**

This entry was posted on Tuesday, November 8th, 2022 at 11:08 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.