SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Per Sanlorenzo migliorano i risultati ma rallenta l'acquisizione di ordini nel Q1-2023

Nicola Capuzzo · Friday, May 12th, 2023

Parallelamente alla crescita di fatturato, redditività e risultato netto, la prima trimestrale del cantiere Sanlorenzo evidenzia anche un (atteso e fisiologico) rallentamento dei nuovi ordini di super yacht acquisiti.

Dal 1 gennaio al 31 marzo del 2023 i Ricavi Netti Nuovo sono stati pari a 183,7 milioni di Euro (+11,8% rispetto allo stesso periodo del 2022), l'Ebitda ha raggiunto i 31,2 milioni di euro (+21,2%) e il portafoglio ordini è pari a 1,24 miliardi di euro (+5,2%), per il 92% venduto a clienti finali, con consegne previste fino al 2025 per la divisione Yacht e fino al 2026 per la divisione Superyacht. Il risultato netto di Sanlorenzo è stato positivo per 17,2 milioni di euro (+23,0% rispetto a 14 milioni del primo trimestre 2022, con un margine sui Ricavi Netti Nuovo in crescita di 90 basis point a 9,4%).

Le acquisizioni di nuovi ordini nei primi tre mesi del 2023 sono state pari a 170,1 milioni di euro, "di soddisfazione considerando la tipica stagionalità del settore nei mesi invernali" spiega Sanlorenzo, che parla anche di "un ritorno ai valori stagionali fisiologici dopo il risultato del tutto eccezionale di 262,4 milioni di euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente".

Il cantiere guidato da Massimo Perotti nella sua trimestrale conferma che continua il rafforzamento delle partnership con i fornitori strategici, con l'acquisto, nel mese di marzo, di una quota del 49% di Sea Energy Srl, società attiva nel settore della progettazione, produzione e installazione di impiantistica elettrica ed elettronica navale. Successivamente alla chiusura del trimestre, nel mese di maggio, è stata acquisito per 2 milioni di euro un ulteriore 33% di Duerre Srl, azienda attiva nella produzione artigianale di arredi di alta qualità, raggiungendo una quota di maggioranza pari al 66%.

A proposito dell'evoluzione prevedibile della gestione, il cantiere Sanlorenzo, oltre a evidenziare come di consueto l'atteso beneficio della crescita registrata dagli Ultra High Net Worth Individual, menziona tra i fattori di sviluppo dell'industria anche le nuove tecnologie per la connettività satellitare anche in pieno oceano, "come Starlink" che "consentono lo svolgimento a bordo dell'attività lavorativa andando dunque a creare un fenomeno di 'Work-from-Yachting', assimilabile al più noto 'Work-from-Home'. Il tempo medio che l'armatore può trascorrere a bordo è dunque esteso, permettendo di fatto di aumentare l'attrattività verso fasce di clientela più

giovani”.

L’analisi della clientela evidenzia una riduzione dell’età media degli acquirenti di superyacht Sanlorenzo, da 56 anni (nel periodo 2016-2020) a 48 anni, trend che, se confermato, creerà la premessa per l’acquisizione di una nuova generazione di yachtsmen all’interno della base clienti altamente fidelizzata.

A proposito delle dinamiche di mercato, Sanlorenzo nota un riallineamento alla stagionalità storicamente tipica del settore, che vede gennaio e febbraio come mesi relativamente più lenti in termini di volumi. “A livello geografico – si legge nella trimestrale – si segnala un rallentamento dell’area Americhe rispetto al primo trimestre 2022, un trend che la società continuerà a monitorare attentamente nei prossimi mesi, imputabile verosimilmente a (i) una situazione macroeconomica più incerta rispetto al passato, e (ii) un livello di tassi di interesse elevato, al quale la clientela statunitense è tipicamente più sensibile”.

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

This entry was posted on Friday, May 12th, 2023 at 11:30 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.