SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Sanlorenzo verso “una crescita organica high single-digit”

Nicola Capuzzo · Wednesday, May 15th, 2024

“Dopo tre anni di crescita *above-trend* post-pandemia, registrando tassi di crescita ampiamente *double-digit*, Sanlorenzo consolida il proprio giro di affari, tornando a un tasso di crescita organico *low-double-digit* nel 2023, e tarandosi per il 2024 e per gli anni successivi su una crescita organica *high single-digit* come livello sostenibile nel tempo”. È raffigurata in questa frase estratta dall’ultima trimestrale di Sanlorenzo la fotografia attuale del cantiere di Ameglia (La Spezia) che continua a mostrare dati in crescita ma tornando a livelli più modesti rispetto al boom (quasi ingestibile) post-pandemia.

Guardando ai numeri l’azienda ligure attiva nella produzione e vendita di yacht ha archiviato i primi tre mesi del 2024 con un risultato netto di gruppo pari a 19,7 milioni, in aumento a doppia cifra (+14,3% rispetto ai 17,2 milioni dello stesso periodo dell’anno precedente. I ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht, sono saliti del 6% a quota 194,8 milioni di euro, mentre l’Ebitda si è attestato a 34,1 milioni (+9,5%) e l’Ebit a 25,7 milioni (+6,5%). In linea con l’anno precedente, gli investimenti netti organici, che ammontano a 6,8 milioni, di cui circa il 90% relativo all’espansione della capacità industriale e allo sviluppo di nuovi modelli e nuove gamme di prodotto.

La società presieduta e guidata dall’amministratore delegato Massimo Perotti indica tre possibili direttrici di sviluppo ulteriori al core business della vendita di barche. La prima riguarda una maggiore integrazione verticale del business: “A monte, per sostenere le parti più critiche della filiera nel percorso di crescita a pari passo con il Gruppo Sanlorenzo, entrando nel capitale dei fornitori (es. Duerre, Sea Energy, Carpensalda, Arbatax); a valle, per avere presa diretta sul cliente finale e internalizzare il margine retail in aree geografiche altamente strategiche nel lungo periodo (i.e. Simpson Marine nell’area APAC)”. La seconda concerne lo sviluppo dei servizi, “un potenziale enorme ad oggi sfruttato solo in minima parte” scrive il cantiere, che annuncia come “già nel breve termine si prevede uno sviluppo significativo del charter, volano per diffondere ulteriormente la Sanlorenzo customer experience che sfrutta una rete di distribuzione diretta da Oriente ad Occidente, già in essere, collegando i mercati APAC nei quali Simpson Marine vanta una presenza storica capillare, con gli uffici diretti nel Mediterraneo a Monaco, Cannes e Baleari, nonché con gli uffici diretti in America a Fort Lauderdale e negli Hamptons”.

La terza direttrice prevede “l’acquisizione di brand di nicchia di altissima fascia, su segmenti di mercato non sovrapposti a quelli dove Sanlorenzo è già presente e nei quali non si ritiene strategicamente opportuno utilizzare il marchio Sanlorenzo, così come fatto nel segmento a motore

inferiore ai 24 metri di lunghezza, per il quale si è utilizzato il marchio Bluegame, e come potrà essere a titolo esemplificativo nel mercato della vela. Il Gruppo valuta le opportunità in linea con la filosofia Sanlorenzo, nonché con chiare sinergie in termini di tecnologie e distribuzione geografica". In ballo c'è infatti ancora l'acquisizione di Nautor Swan da Leonardo Ferragamo.

A livello geografico, le aree Apac (Asia Pacifico) e Mea (Middle East Africa) guidano la crescita, con incrementi robusti rispettivamente di circa +30% e +25%, confermandosi come i mercati a maggior potenziale visto il loro minor grado di maturità. Più in dettaglio Sanlorenzo spiega che "l'Europa e le Americhe hanno registrato un livello di ricavi sostanzialmente in linea con il primo trimestre dell'anno precedente, un dato ad ogni modo positivo considerando che in Europa una fase di consolidamento dei livelli record raggiunti nel 2023 è fisiologica, mentre le Americhe (+2,8%) invertono il trend negativo che ha caratterizzato tutto l'anno precedente. Il management continua a monitorare attentamente le dinamiche del mercato americano, che rimane uno dei principali mercati mondiali della nautica, per valutare prontamente qualora l'inversione di trend del primo trimestre sia da considerare come strutturale o meno".

A livello di area di business, spicca la performance della Divisione Superyacht (Ricavi netti nuovo a +27% rispetto al primo trimestre dell'anno precedente), a dimostrazione della maggiore resilienza della domanda nel segmento di mercato il prezzo medio più elevato.

Il carico di lavoro (Backlog Netto), pari a 1,2 miliardi di Euro, per l'88% venduto a clienti finali e con consegne previste fino al 2028, si attesta sostanzialmente in linea con il livello a fine 2023.

In termini di innovazione, grazie all'accordo sottoscritto con Siemens Energy, il segmento degli yacht al di sopra di 40 metri di lunghezza vedrà l'integrazione delle Fuel Cell alimentate da idrogeno riformato direttamente a bordo dal metanolo verde, per la generazione di corrente elettrica che va ad alimentare i servizi di *hotellerie*. La prima installazione è prevista a bordo di un Superyacht 50Steel la cui consegna è programmata già per l'estate prossima e il cui sistema di Fuel Cell è stato certificato dal Lloyd's Register a fine settembre 2023.

Nel segmento degli yacht al di sotto di 24 metri di lunghezza, Bluegame è attualmente impegnata nella realizzazione della prima "chase boat", un'imbarcazione di 10 metri con propulsione esclusivamente ad idrogeno e utilizzo di foil per raggiungere una velocità di 50 nodi ed una autonomia di 180 miglia a zero emissioni, al fianco di American Magic, challenger nella trentasettesima edizione della prestigiosa America's Cup, nonché del team francese Orient Express Racing Team, col quale è stato firmato l'accordo annunciato alla vigilia del Cannes Yachting Festival di settembre 2023.

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

This entry was posted on Wednesday, May 15th, 2024 at 11:22 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.