

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Sanlorenzo chiude il Q1 2026 con ordini a €223 milioni: +25% anno su anno

Nicola Capuzzo · Friday, May 8th, 2026

Il Consiglio di amministrazione di Sanlorenzo ha approvato le Informazioni Finanziarie Periodiche al 31 marzo 2026 e il Business Plan 2026-2028. Massimo Perotti, presidente e a.d. della Società, ha commentato: “Sanlorenzo continua a perseguire una strategia disciplinata, focalizzata sulla crescita sostenibile, sulla creazione di valore nel lungo periodo e sull’esclusività del brand. La nostra performance evidenzia la forza e la resilienza del nostro modello di business, sostenuto da una solida raccolta ordini, da un’elevata visibilità del backlog e da un’elevata profittabilità, confermando la desiderabilità dei nostri prodotti presso una clientela globale altamente sofisticata. Entriamo nel nostro piano ‘Tomorrow’s Timeless’ da una posizione di forza: nel 2025 abbiamo raggiunto tutti i principali obiettivi di Guidance e il Q1 2026 conferma il perdurante slancio commerciale, con una raccolta ordini in crescita del 25% anno su anno, segnando il settimo trimestre consecutivo di crescita. Il nostro Backlog lordo, già venduto per il 90% a clienti finali, e un Backlog netto superiore a €1 miliardo assicurano una chiara visibilità sui ricavi dei prossimi anni. Questo riflette un modello fondato su tecnologia pionieristica e innovazione guidata dal design, scarsità di volumi, differenziazione, rapporto diretto con il cliente, ulteriore rafforzamento della nostra rete distributiva diretta unica nel suo genere ed execution disciplinata. Guardando al futuro, vediamo ulteriori potenziali opportunità di crescita non ancora incluse nella nostra Guidance, tra cui una progressiva stabilizzazione del contesto geopolitico, l’apertura di mercati chiave e l’espansione delle attività di refit e servizi ad alta marginalità. Continueremo ad allocare il capitale in modo selettivo per sostenere l’innovazione, elevare l’esperienza armatoriale e rafforzare il posizionamento, migliorando al contempo la profittabilità e i ritorni di lungo periodo per gli azionisti”.

I dati finanziari del Q1 2026 parlano di una raccolta ordini pari a €223,2 milioni, in crescita del +25,4% rispetto a €178,1 milioni nel Q1 2025, segnando il settimo trimestre consecutivo di crescita e confermando il perdurare di una domanda solida. Il book-to-bill ratio del Q1 2026, calcolato come rapporto tra raccolta ordini e ricavi netti nuovo nel periodo di riferimento, si attesta intorno a 1x, con i nuovi ordini che coprono i ricavi del trimestre, dato particolarmente significativo alla luce della tipica stagionalità del primo trimestre. Il backlog lordo è pari a €1.225,7 milioni al 31 marzo 2026, in crescita del +2,3% rispetto a €1.197,8 milioni al 31 marzo 2025. La qualità del backlog si mantiene molto elevata, con il 90% già venduto a clienti finali. €724,7 milioni del backlog sono riferiti al 2026, coprendo il 72% del punto medio della Guidance 2026 sui ricavi netti nuovo, mentre €501,0 milioni sono già in portafoglio per il 2027 e oltre. I

ricavi netti nuovo sono pari a €222,1 milioni, in crescita del +4,0% rispetto a €213,5 milioni nel Q1 2025, sostenuti dalla performance delle divisioni superyacht e Nautor Swan e dell'area Americhe.

L'Ebitda è pari a €38,5 milioni, in crescita del +4,0% rispetto al Q1 2025, con un margine del 17,3% sui ricavi netti nuovo, in linea con lo stesso periodo dell'esercizio precedente. L'Ebit è pari a €27,9 milioni, in crescita del +4,0% rispetto al Q1 2025, con un margine del 12,6% sui ricavi netti nuovo. Il risultato netto di gruppo si attesta a €22,3 milioni, in crescita del +5,1% rispetto al Q1 2025, con un margine del 10,1%. Il Capex pari a €8,7 milioni, interamente organici, con un'incidenza del 3,9% sui ricavi netti nuovo, rispetto a €5,8 milioni nel Q1 2025. Circa l'86% degli investimenti è stato di natura espansiva, principalmente dedicato allo sviluppo di nuovi modelli e gamme di prodotto e all'espansione della capacità produttiva e distributiva. La posizione finanziaria netta evidenzia una posizione di cassa netta pari a €22,9 milioni al 31 marzo 2026, rispetto a €20,1 milioni al 31 dicembre 2025 e a una posizione di indebitamento finanziario netto pari a €28,1 milioni al 31 marzo 2025, confermando la perdurante solidità e flessibilità finanziaria del Gruppo.

La divisione yacht ha generato ricavi netti nuovo pari a €104,6 milioni, rappresentando il 47,1% del totale, in linea con il Q1 2025. La divisione superyacht ha generato ricavi netti nuovo pari a €74,2 milioni, rappresentando il 33,4% del totale, in crescita del 14,1% rispetto allo stesso periodo del 2025. La divisione Bluegame ha generato ricavi netti nuovo pari a €18,3 milioni, rappresentando l'8,2% del totale, in diminuzione dell'8,0% rispetto al Q1 2025. La divisione Nautor Swan ha generato ricavi netti nuovo pari a €25,0 milioni, rappresentando l'11,3% del totale, in crescita del 5,0% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

L'Europa si conferma il principale mercato del gruppo, rappresentando il 58,6% del totale dei ricavi netti nuovo, pari a €130,3 milioni, in linea con il Q1 2025. Le Americhe hanno generato ricavi netti nuovo pari a €52,3 milioni, rappresentando il 23,5% del totale, in crescita del 18,7% rispetto al Q1 2025. L'Apac ha registrato ricavi netti nuovo pari a €23,4 milioni, rappresentando il 10,5% del totale, in diminuzione dell'11,0% rispetto al Q1 2025. L'area Mea ha registrato ricavi netti nuovo pari a €16,2 milioni, rappresentando il 7,3% del totale, in crescita del 24,0% rispetto al Q1 2025.

Il capitale circolante netto al 31 marzo 2026 è positivo per €118,9 milioni, rispetto a €99,8 milioni al 31 dicembre 2025 e a €119,6 milioni al 31 marzo 2025. Le rimanenze ammontano a €177,0 milioni, in leggera diminuzione rispetto a €178,3 milioni al 31 dicembre 2025 e in aumento rispetto a €156,8 milioni al 31 marzo 2025. La posizione finanziaria netta del gruppo al 31 marzo 2026 evidenzia una posizione di cassa netta pari a €22,9 milioni, rispetto a una posizione di cassa netta pari a €20,1 milioni al 31 dicembre 2025 e a un indebitamento finanziario netto pari a €28,1 milioni al 31 marzo 2025. L'evoluzione riflette una solida generazione di cassa operativa, parzialmente compensata dagli investimenti realizzati nel periodo.

Il business plan 2026-2028 si fonda su trend favorevoli di lungo periodo nel mercato dello yachting di alta gamma, tra cui la crescita della popolazione ultra-high-net-worth, il trasferimento generazionale della ricchezza e la crescente domanda di lusso esperienziale. In questo contesto, il segmento di riferimento di Sanlorenzo, dai 30 ai 75 metri, è atteso crescere a un Cagr del 5,7% fino al 2028. Sanlorenzo continua a rafforzare la propria leadership nel segmento 30-40 metri attraverso una combinazione distintiva di posizionamento price-premium, innovazione di concept, scarsità controllata e forte fidelizzazione della clientela, supportata da un modello produttivo semi-custom che consente una profittabilità superiore e un maggior controllo della marginalità di progetto. Le

più recenti evidenze sulla clientela confermano ulteriormente la resilienza del modello, con armatori che riacquistano mediamente ogni 3,5 anni e un upselling medio in termini di prezzo di oltre il 70% tra l'ultimo acquisto e quello precedente.

Il Piano si articola attorno a cinque pilastri strategici: tecnologia pionieristica, innovazione nella tradizione, eccellenza operativa, rete distributiva unica e brand equity/esperienza armatoriale. Lo scopo del piano è quindi rafforzare la leadership tecnologica attraverso propulsione sostenibile, materiali innovativi, digitalizzazione e innovazione integrata nel design con archistar di fama mondiale. Il nuovo Design & Innovation Lab accentrerà competenze interne e partnership esterne per accelerare l'innovazione, preservando al contempo il know-how distintivo del gruppo. Continua inoltre l'approccio distintivo alla concept innovation, al design senza tempo e a cicli di vita prodotto estesi, a supporto del valore di rivendita, del pricing power e dei ritorni di lungo periodo. Il Gruppo entra nel periodo di Piano con il portafoglio prodotti più solido di sempre, sostenuto da una robusta pipeline di lanci. L'efficienza industriale sarà promossa attraverso investimenti mirati in capacità produttiva, infrastrutture, digitalizzazione e ottimizzazione dei processi. Le principali iniziative includono l'espansione dei siti produttivi strategici, l'integrazione di tecnologie di realtà aumentata nel processo di progettazione 3D e l'esplorazione selettiva dell'intelligenza artificiale per valutarne i benefici potenziali. Il gruppo farà leva sulla piattaforma distributiva diretta globale, asset unico nel suo genere, per rafforzare la prossimità al cliente, sostenere la scarsità controllata e rispondere in modo dinamico all'evoluzione della domanda regionale. Il piano identifica inoltre significative opportunità di crescita di lungo periodo in numerosi mercati ad alto potenziale e ancora poco penetrati, o in certi casi ancora da penetrare. Infine la desiderabilità dei brand del gruppo sarà rafforzata attraverso un ecosistema curato e centrato sull'armatore, che integra servizi made-to-measure, eventi esclusivi, piattaforme digitali high-touch, arte e cultura. La continua differenziazione della client experience ed in termini di posizionamento dei brand sarà elemento fondamentale alla base della creazione di valore nel lungo periodo. Gli investimenti continueranno a concentrarsi principalmente sull'espansione della capacità produttiva e dello sviluppo prodotto, con Capex attesi intorno al 5% dei ricavi netti nuovo. Il capitale circolante resterà una leva strategica a supporto dell'ingresso in nuove geografie e dello sviluppo della rete distributiva diretta, mantenendo al contempo un limite attuale intorno al 12% dei ricavi netti nuovo.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

**SUPER YACHT 24 È ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

Il Sailing Super Yacht forum torna a Genova il prossimo 27 novembre

This entry was posted on Friday, May 8th, 2026 at 9:45 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.

