

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## Sanlorenzo traguarda i 100 Mln di profitto e sfrutta il fenomeno “Work-from-Yacht”

Nicola Capuzzo · Sunday, March 17th, 2024

La nota del gruppo Sanlorenzo, oltre a confermare i risultati finanziari del 2023 già preannunciati a inizio febbraio, fornisce alcune informazioni interessanti sul futuro dello yachting e sulle strategie di crescita future del cantiere di Ameglia (La Spezia).

A proposito dei numeri balza all’occhio nella guidance 2024 l’obiettivo di portare i ricavi a 880-910 milioni di euro (+7%), l’Ebitda a 168-176 milioni (+9%), l’utile netto a 99-101 milioni di euro (+8%).

Il 2023 si è chiuso con Ricavi Netti Nuovo pari a 742,5 milioni di euro (+14,2% rispetto al 2022), Ebitda pari a 142,5 milioni (+26%), Ebit di 116,1 milioni (+30,2%) e un risultato ante imposte pari a 122 milioni (+37,1%).

Al paragrafo dedicato all’evoluzione prevedibile della gestione si ricorda che “la pandemia di Covid-19 ha innescato un cambio di paradigma strutturale nella mentalità degli UHNWI (Ultra High Net Worth Individual, *ndr*) e lo yachting ben risponde ai nuovi stili di vita. La recente evoluzione tecnologica di Starlink che permette la connettività satellitare veloce anche in pieno oceano o nelle isole più remote, consentendo lo svolgimento a bordo dell’attività lavorativa, ha infatti sospinto il fenomeno del ‘Work-from-Yacht’. Il tempo medio che l’armatore può trascorrere a bordo – sottolinea Sanlorenzo – è dunque esteso, permettendo di fatto di aumentare l’attrattiva verso fasce di clientela più giovane in piena attività lavorativa. A prova di ciò, l’analisi degli armatori Sanlorenzo evidenzia un aumento del tempo medio di utilizzo degli yacht per stagione da 60 a 120 giorni. Il management ritiene che questa nuova tipologia di *yachtsmen* si aggiunga strutturalmente alla clientela storica dello yachting tradizionale”. Inoltre, “il trend di abbassamento dell’età media degli acquirenti di superyacht Sanlorenzo, da 56 anni (nel periodo 2016-2020) a 49 anni (nel periodo 2021-2023), se confermato, creerà la premessa per aggiungere una nuova tipologia e generazione di armatori al Club Sanlorenzo di clienti altamente fidelizzati”.

Particolarmente rilevante anche il paragrafo dedicato alle “Possibili direttrici di sviluppo ulteriori al core business della vendita di barche nuove”. Una di queste riguarda l’integrazione verticale “a monte, per sostenere la crescita della filiera pari passo con la crescita del gruppo; 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)”. Un’altra concerne lo

“sviluppo dei servizi, un potenziale enorme ad oggi sfruttato solo in minima parte: il refit, un business ad elevata marginalità, aciclico e sinergico con la base clienti Sanlorenzo, che richiede l’acquisizione di infrastrutture idonee; il charter, volano per diffondere ulteriormente la Sanlorenzo customer experience che sfrutta una rete di distribuzione diretta da Oriente ad Occidente, già in essere”. La terza possibile direttrice di sviluppo sono le “acquisizione di brand di nicchia di altissima fascia, su segmenti di mercato non sovrapposti a quelli dove Sanlorenzo è già presente, con chiare sinergie in termini di tecnologie e distribuzione geografica; ad esempio, nell’ambito delle imbarcazioni a vela, si rammenta il Memorandum of Understanding firmato a fine dicembre 2023 per esplorare una partnership con il cantiere finlandese Nautor Swan”.

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

Crescono nel 2023 i risultati di Sanlorenzo ma l’order intake rallenta

This entry was posted on Sunday, March 17th, 2024 at 9:00 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.