

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

La Germania appesantisce i risultati di Sanlorenzo che intanto apre in Australia e in Vietnam

Nicola Capuzzo · Thursday, September 5th, 2024

Nonostante un contesto macroeconomico e di mercato sicuramente più complicato rispetto al recente passato, i risultati di Sanlorenzo indicano che il cantiere nel primo semestre del 2024 ha saputo navigare bene (commercialmente e finanziariamente) in acque non troppo calme. Non solo: l'azienda ha approfittato del momento per ampliare la propria presenza geografica.

“Dopo l'acquisizione del 95% del Gruppo Simpson Marine avvenuta lo scorso marzo – informa l'azienda presieduta e guidata da Massimo Perotti – in data 11 giugno è stata costituita una nuova società ‘Simpson Marine Australia Pty Ltd’, con sede a Toronto (Newcastle) in Australia e, nel mese di luglio, sono stati aperti nuovi uffici in Vietnam. L'apertura della sede australiana e degli uffici in Vietnam – spiega il cantiere nella sua semestrale – ha un valore fortemente strategico per la crescita a lungo termine di Sanlorenzo nella regione APAC”.

I numeri al 30 giugno mostrano Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht a 415,1 milioni di Euro (+6,9% rispetto allo stesso periodo del 2023), guidato dalle performance delle divisioni Superyacht e Bluegame e con un risultato della Divisione Yacht sostanzialmente stabile. A livello geografico, rimbalzo delle Americhe (+9,2%) e buona performance dell'APAC (+20,9%), nonché una continua crescita sostenuta dell'area MEA (+142,0%); Europa in flessione (-9,9%) rispetto ai primi sei mesi dello scorso anno.

L'Ebitda è stato pari a 74,2 milioni di euro (+9,7%), l'Ebit a 58 milioni (+9,1%) e il risultato netto di gruppo a 43,6 milioni (+11,6%).

L'orderbook (Backlog lordo) ammontava complessivamente 1,36 miliardi di euro al 30 giugno scorso e il rallentamento del mercato si nota dall'acquisizione di nuovi ordini che nei primi sei mesi dell'anno in corso è arrivata a 323 milioni di euro.

L'analisi sull'andamento attuale del mercato è racchiusa in questo paragrafo: “A livello geografico – scrive Sanlorenzo -, si è vista una ripresa delle Americhe, che rimbalzano in maniera significativa (+9,2%) dopo la contrazione che ha caratterizzato la maggior parte del 2023, e che potrebbe significare auspicabilmente un ritorno a un chiaro trend positivo. Continua inoltre la performance estremamente positiva dell'area MEA (+142,0%). L'area APAC registra +20,9%, nonostante la relativa debolezza di alcune regioni, con particolare riferimento alla Cina

Continentale, che tuttavia ricopre ancora un peso di marginale importanza per il Gruppo Sanlorenzo, che vede piuttosto opportunità interessanti nel medio-lungo termine. Dopo numerosi trimestri di crescita ininterrotta, l'area Europa registra d'altro canto un semestre con il “segno meno” (-9,9%). La debolezza di alcuni mercati come quello tedesco ha certamente influito sulla performance del primo semestre, e il management monitora con attenzione la situazione, al momento ritenendo che si tratti di un *empasse* di carattere temporaneo”.

A livello di segmento di business, “la miglior performance è segnata anche nel secondo trimestre dalla Divisione Superyacht, che dunque registra una crescita del +17,6% nel primo semestre, in conseguenza delle dinamiche degli ultimi 12 mesi che hanno visto, in un contesto di tassi di interesse elevati e di incertezza macroeconomica e geopolitica, una minor sensibilità per i modelli con un prezzo medio più elevato. La Divisione Yacht, d'altro canto e per i medesimi motivi, ha registrato un risultato sostanzialmente stabile (+1,0%), con una maggior dinamicità per le unità superiori ai 30 metri di lunghezza”.

Il Backlog Netto, pari a circa 950 milioni di euro al 30 giugno 2024, rispetto a 1,01 miliardi al 31 marzo 2024, “si mantiene robusto considerando il fatto che nel secondo trimestre dell'anno inizia la stagione di consegne nella regione del Mediterraneo, che ha un peso significativo sul business del Gruppo” evidenzia il cantiere di Ameglia. “Dunque, si ritiene che nonostante la riduzione negli ultimi trimestri per effetto di una fisiologica normalizzazione post-Covid e dell'instabilità macroeconomica legata alle pressioni inflazionistiche, il livello di visibilità si mantiene elevato nonché superiore alla media storica, con un rapporto tra Backlog Netto e Ricavi LTM superiore a 1 volta”.

A proposito infine dell'acquisizione del Gruppo Nautor Swan completata ad agosto, Sanlorenzo spiega che “rappresenta il raggiungimento di un'altra tappa fondamentale della strategia di Gruppo. Nautor Swan è un cantiere leader nel segmento della nautica da diporto a vela, forte di un brand di nicchia ultra-esclusivo la cui filosofia è perfettamente coerente con quella di Sanlorenzo. L'*heritage* di Swan è riconosciuto in tutto il mondo per i suoi elementi chiave e l'unione dei marchi Sanlorenzo e Nautor Swan – ciascuno con una propria offerta esclusiva e limitata, rivolta al proprio club di *connoisseurs*, non in sovrapposizione tra loro – creerà un polo della nautica unico al mondo: il meglio dello yachting a motore e a vela. Il Management ha elaborato per diversi mesi in fase di due diligence un piano industriale solido, in termini di sviluppo prodotto e messa a terra delle numerose sinergie in ambito tecnologico, produttivo, commerciale, nonché di economie di scala, che si prevede daranno risultati tangibili già nel breve-medio termine”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

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

This entry was posted on Thursday, September 5th, 2024 at 8:00 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.

