

## GUIDANCE 2025 CENTRATA SU TUTTE LE METRICHE, INCREMENTO MERCATO DELLA RACCOLTA ORDINI

- **La crescita del 2025 sui principali indicatori ha portato al raggiungimento di tutti i target finanziari**, con Guidance rispettata e Risultato Netto di Gruppo pari a €107,4 milioni (+4,2% YoY), superiore alle attese.
- **Marcata accelerazione della domanda sull'intero portafoglio:** Raccolta Ordini pari a €943,1 milioni nel FY 2025 (+16,0% YoY), +€130 milioni rispetto all'esercizio precedente – sostenuta dal successo dei nuovi modelli presentati, dalla perdurante desiderabilità del brand e dal rafforzamento della distribuzione in MED, APAC e US. Il Q4 2025 segna il sesto trimestre consecutivo di crescita YoY della Raccolta Ordini, con €253 milioni di nuovi ordini in Q4 (+10,1% YoY).
- **Portafoglio ordini robusto**, con Backlog Lordo pari a €1,96 miliardi. L'88% degli ordini è già venduto a clienti finali, a conferma dell'elevata qualità e del modello basato sulla scarsità di volumi. Backlog Netto stabilmente >€1 miliardo, con book-to-bill FY2025 ~1x, mantenendo livelli solidi nel tempo e accompagnando la crescita del fatturato.

Dati in € milioni	FY 25P	% su RNBN	Guidance 2025	% su RNBN	FY 24	Var. % 25P vs 24	Var. € 25P vs 24
Ricavi Netti Nuovo	960,4		~ 960		930,4	+3,2%	+30,0
EBITDA	180,6	18,8%	~ 180	~ 18,7%	176,4	+2,4%	+4,3
EBIT	139,9	14,6%	~ 140	~ 14,5%	139,3	+0,4%	+0,6
Utile Netto (Gruppo)	107,4	11,2%	103-107		103,1	+4,2%	+4,3
Raccolta Ordini	943,1				812,9	+16,0%	+130,2
Portafoglio Ordini	1.962,8				1.950,1	+0,7%	+12,7

La Spezia, 13 febbraio 2026 – Il Consiglio di Amministrazione di Sanlorenzo S.p.A. (“Sanlorenzo” o la “Società”), riunitosi oggi sotto la presidenza del Cav. Lav. Massimo Perotti, ha approvato i risultati consolidati preliminari al 31 dicembre 2025.

Massimo Perotti, Presidente Esecutivo, ha commentato:

*«I risultati del 2025 riflettono la forza del brand, che rappresenta il massimo desiderio dei connoisseurs dello yachting, congiuntamente alla nostra visione che portiamo avanti con coerenza. Abbiamo centrato tutti i target finanziari della Guidance, forti di una Raccolta Ordini in crescita per il sesto trimestre consecutivo, che rafforza ulteriormente la nostra convinzione circa la solidità del modello di business e della visione strategica.*

*In un mercato condizionato nel breve termine da fattori esterni imprevedibili, Sanlorenzo continua a distinguersi per posizionamento, innovazione e scarsità di volumi, anticipando le esigenze dei futuri armatori, sempre più orientati a benessere, longevità e alla qualità del proprio tempo libero, tipicamente scarso. La solidità del nostro portafoglio ordini riflette il rapporto privilegiato e diretto che coltiviamo con il club globale ed in crescita dei nostri armatori, che si identifica nella nostra filosofia.*

*Nautor Swan ha raggiunto una redditività significativa, anche a livello di risultato netto, già nel primo anno di consolidamento. La fase di integrazione prosegue sia nell'attivazione delle sinergie e nella continua ricerca di efficienza, sia sul fronte del business development; ci stiamo espandendo su nuove geografie e linee di prodotto per presidiare nuovi segmenti di mercato. Con il completamento della fase di integrazione di Simpson Marine in APAC in Sanlorenzo Med in Europa la strategia di distribuzione diretta sta dando i suoi frutti in termini di benefici commerciali e finanziari. Si tratta di investimenti mirati al fine di arricchire il portafoglio e aumentare la vicinanza ai clienti nei mercati chiave, migliorando al contempo l'equilibrio geografico verso aree ancora poco penetrate e ad alto potenziale.*

*Entriamo nel 2026 con un inizio promettente, guidati dall'impegno a far progredire continuamente lo yachting, ispirando ed elevando la nostra customer experience. Continuiamo a privilegiare l'eleganza rispetto all'eccesso, la grazia rispetto alla superficialità e l'innovazione rispetto alla novità. Crediamo che la crescita sia la naturale conseguenza del valore rispetto ai volumi, della disciplina nella qualità e del rispetto del nostro heritage. Su queste basi, il nostro percorso prosegue.»*

**Il management team di Sanlorenzo ospiterà un webcast rivolto a investitori e media oggi alle ore 18:00 (CET). I dettagli, incluso il link per partecipare alla conference call, sono riportati a pagina 6.**

## FINANCIAL HIGHLIGHTS:

- **Raccolta Ordini pari a €943,1 milioni (+16,0% YoY, +€130 milioni YoY)**, a conferma della forza del brand e dell'elevata differenziazione di prodotto. Anche in un contesto sfidante, il Gruppo ha confermato la capacità di raccogliere ordini significativi, nonostante liste d'attesa che si estendono fino al 2029. Al 31 dicembre 2025, il **Backlog Netto** del Gruppo Sanlorenzo è pari a **€1.002,5 milioni**, già in portafoglio, di cui **€618,1 milioni relativi al 2026**, con un livello di copertura già significativo a inizio anno, e **€384,4 milioni relativi al 2027 e oltre**, assicurando un'importante visibilità sugli esercizi futuri.
- **Backlog Lordo pari a €1.962,8 milioni** al 31 dicembre 2025, in crescita dello 0,7% rispetto all'anno precedente, di cui **l'88% già venduto a clienti finali**, a conferma dell'elevata qualità del portafoglio ordini.
- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht ("**Ricavi Netti Nuovo**") pari a **€960,4 milioni (+3,2% YoY)** rispetto a €930,4 milioni nel 2024. La **Divisione Yacht** ha registrato **€491,4 milioni (-5,4% YoY)** con un **forte Q4 (+8,2% YoY)** con l'avvio in produzione di unità di maggiori dimensioni dopo lo slittamento nel Q3. La **Divisione Superyacht** ha registrato **€281,5 milioni (+0,5% YoY)**, mentre il Q4 più debole (-10,0%) è legato alla stagionalità della produzione dopo un'intensa stagione di consegne. La **Divisione Bluegame** ha registrato **€85,5 milioni (-7,4% YoY)**, gestendo con successo le difficoltà nel segmento sotto i 24 metri. Infine, **Nautor Swan** ha contribuito per **€102,0 milioni** con una performance eccezionale **(+45,1% nel Q4 2025 vs Q4 2024)**, confermando l'integrazione raggiunta e il razionale strategico dell'acquisizione.
- A livello geografico, forte crescita YoY dei ricavi nelle **Americhe (+35,5% YoY)**, la cui incidenza si attesta al 20,7%, sostenuta da un'ulteriore penetrazione in nuovi mercati in Centro e Sud America. **APAC (+5,1% YoY)** ha registrato una buona performance, raggiungendo €94,4 milioni, segnando un forte incremento in Estremo Oriente e confermando l'integrazione raggiunta con la piattaforma strategica Simpson Marine. La performance dell'**Europa (+1,3% YoY)** è stata influenzata nel Q4 da un mix geografico trimestrale più bilanciato a favore dell'APAC con l'avvicinarsi della stagione nautica, mentre l'area **MEA (-28,0% YoY)** ha mostrato una fisiologica volatilità, tipica di un mercato a bassa numerosità e alto ticket medio **(+100,0% nel Q4 2025 YoY)**.
- **EBITDA pari a €180,6 milioni (+2,4% YoY)**, con un margine del **18,8% sui Ricavi Netti Nuovo**, in diminuzione di 20 basis point rispetto all'anno precedente, confermando la solidità del modello di business del Gruppo e la capacità di vendere ed eseguire con successo progetti ad alto valore. Il margine EBITDA rimane complessivamente stabile anche dopo l'effetto diluitivo del consolidamento a pieno anno di Nautor Swan; escludendo Nautor Swan, l'espansione dei margini è stata sostenuta da un mix più favorevole, da pricing power e da una struttura di costi prevalentemente variabile che garantisce tenuta della profittabilità.
- **EBIT pari a €139,9 milioni (+0,4% YoY)**, con un margine del **14,6% sui Ricavi Netti Nuovo**. Il risultato riflette maggiori ammortamenti, principalmente per effetto del consolidamento a pieno anno di Nautor Swan, che include l'impatto di investimenti pregressi effettuati prima dell'acquisizione, nonché i continui investimenti del Gruppo nello sviluppo prodotto e nella capacità produttiva.
- **Risultato Netto di Gruppo pari a €107,4 milioni (+4,2% YoY)**, con una **marginalità a doppia cifra (11,2%)** sui Ricavi Netti Nuovo.
- **Investimenti netti organici pari a €48,2 milioni**, con un'incidenza del **5,0% sui Ricavi Netti Nuovo**, in diminuzione di 0,3% rispetto al 2024. Circa **l'89% degli investimenti è stato di natura espansiva**, principalmente dedicato all'ampliamento della capacità industriale e al presidio della distribuzione diretta, nonché allo sviluppo di nuovi modelli e gamme di prodotto. Gli **investimenti netti totali** del periodo, inclusi le variazioni di perimetro, **sono stati pari a €49,4 milioni**.
- **Posizione di Cassa Netta pari a €20,1 milioni** al 31 dicembre 2025, rispetto a una Posizione di Indebitamento Netto pari a €14,0 milioni al 30 settembre 2025, implicando una generazione netta di cassa pari a €34,1 milioni nel Q4 2025. La Posizione di Cassa Netta al 31 dicembre 2025 include **€28,0 milioni di passività IFRS 16**.

## OPERATIONAL HIGHLIGHTS:

- **Sanlorenzo ha conseguito nel 2025 la certificazione Top Employer Italy**, riaffermando la propria leadership nello yachting e l'impegno del Gruppo a investire su cultura aziendale, sicurezza, inclusione e iniziative di sviluppo dei talenti.
- **Sanlorenzo ha inaugurato il 30 ottobre la nuova sede Americas e la customer lounge presso il Pier Sixty-Six Marina di Fort Lauderdale.** In concomitanza con il Fort Lauderdale International Boat Show, l'apertura sottolinea l'espansione del brand nelle Americhe e l'impegno di lungo periodo in questa regione chiave per la crescita.
- **Sanlorenzo ha ampliato la propria presenza distributiva globale** stabilendo **presidi locali** attraverso brand representative esclusivi, leader e consolidati, in aree geografiche ad alto potenziale e ancora poco penetrate (**Brasile e Messico**) e in nuove geografie (**Giappone e Australia occidentale**).
- **Sanlorenzo ha presentato il nuovo 58Steel** nel novembre 2025, definendo un nuovo riferimento nel design dei superyacht tra 55 e 60 metri e introducendo un rivoluzionario sistema diesel-elettrico che riduce le emissioni del 10% e abbatta la rumorosità fino a livelli prossimi al silenzio, incrementando al contempo i volumi interni. Il primo Perla Lunar è già in acqua, con un secondo scafo già in produzione.
- **Sanlorenzo ha svelato SHE, il nuovo modello Sanlorenzo Heritage** che unisce un design senza tempo alla propulsione ibrido-elettrica IPS, il 22 ottobre. La presentazione globale ha portato alla conferma dei primi ordini clienti entro una settimana dal lancio.
- **Il 1° ottobre, la Società ha presentato il 74Steel, il nuovo superyacht ammiraglia di Sanlorenzo**, in vista del varo da La Spezia. Il 74Steel è lo yacht più grande mai realizzato dal cantiere e rafforza la presenza di Sanlorenzo nella categoria dei grandi yacht, mantenendo il focus al di sotto delle 2.000 GT.
- **Sanlorenzo è stata protagonista dei principali saloni nautici autunnali di Cannes, Monaco, Genova e Fort Lauderdale.** A Cannes, SL110A, SX120 e SD132 hanno debuttato al pubblico, confermando la solidità della domanda, testimoniata dalla rapida conversione in ordini già nel Q3 (con la sola Divisione Yacht oltre €200 milioni di Raccolta Ordini), nonché dal significativo portafoglio di trattative in costruzione per i prossimi trimestri.
- **Nautor Swan ha presentato due nuovi modelli:** Swan 51 al Cannes Yachting Festival e Maxi Swan 128 al Monaco Yacht Show, insieme alla pubblicazione dei primi render del Swan Alloy 44. Nel loro complesso, rafforzano la leadership del Gruppo nel segmento della vela ad alte prestazioni.
- **Bluegame ha introdotto la nuova linea BGF**, caratterizzata da tecnologia foil sviluppata a partire dal programma di tender a idrogeno per l'America's Cup. Il BGF45, primo modello della gamma, ha debuttato a Cannes.
- **La mostra inaugurale "Breathtaking" di Fabrizio Ferri ha aperto a Casa Sanlorenzo a Venezia il 1° settembre**, ottenendo un riscontro critico molto positivo. Inaugurato in occasione della prima edizione della Venice Climate Week, l'hub culturale di Sanlorenzo Arts celebra l'incontro tra arte, design e mare, rafforzando lo storytelling del brand e il coinvolgimento della clientela.
- **I nuovi SX120 e SL110A sono stati varati con grande riscontro nel mese di luglio**, segnando importanti estensioni delle linee più emblematiche del brand e pienamente coerenti con la strategia prodotta nel segmento 30–50 metri, rafforzando la leadership di Sanlorenzo nel "sweet spot" del mercato. Insieme a SD132, queste tre nuove aggiunte alle linee Asymmetric, Crossover e Semi-Displacement di Sanlorenzo sono state presentate a clienti e community dello yachting al Cannes Yachting Festival.
- **Prosegue con determinazione l'impegno nella roadmap di sostenibilità Road to 2030, con progressi concreti**, tra cui lo sviluppo con MAN della tecnologia per l'innovativo 50 X-Space, primo yacht con propulsione bi-fuel a metanolo verde, capace di ridurre le emissioni in navigazione fino al 70% e definendo un nuovo standard di sostenibilità nel settore, con lancio previsto entro la fine del decennio.

- **La leadership globale e regionale è stata ulteriormente rafforzata nel 2025** con la nomina di Renato Bisignani quale primo Chief Marketing & Communications Officer del Gruppo e di Daniele Lucà quale Chief Executive Officer di Sanlorenzo APAC.

## CONSOLIDATED NET REVENUES NEW YACHTS

I **Ricavi Netti Nuovo**<sup>1</sup> dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 ammontano a **960,4 milioni di Euro**, in crescita del **3,2%** rispetto a 930,4 milioni di Euro nel 2024.

### RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(€'000)	Esercizio chiuso al 31 dicembre				Variazione	
	2025	% totale	2024	% totale	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Divisione Yacht	491.413	51,2%	519.638	55,9%	(28.225)	-5,4%
Divisione Superyacht	281.516	29,3%	280.204	30,1%	1.312	+0,5%
Divisione Bluegame	85.463	8,9%	92.257	9,9%	(6.794)	-7,4%
Divisione Nautor Swan	101.969	10,6%	38.255	4,1%	63.714	+166,6%
<b>Ricavi Netti Nuovo</b>	<b>960.361</b>	<b>100,0%</b>	<b>930.354</b>	<b>100,0%</b>	<b>30.007</b>	<b>+3,2%</b>

### RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(€'000)	Esercizio chiuso al 31 dicembre				Variazione	
	2025	% totale	2024	% totale	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Europa	579.551	60,3%	572.125	61,5%	7.426	+1,3%
Americhe	198.759	20,7%	146.634	15,8%	52.125	+35,5%
APAC	94.408	9,8%	89.858	9,7%	4.550	+5,1%
MEA	87.643	9,1%	121.737	13,1%	(34.094)	-28,0%
<b>Ricavi Netti Nuovo</b>	<b>960.361</b>	<b>100,0%</b>	<b>930.354</b>	<b>100,0%</b>	<b>30.007</b>	<b>+3,2%</b>

## RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'**EBITDA**<sup>2</sup> è pari a **180,6 milioni di Euro**, in crescita del **2,4%** rispetto a 176,4 milioni di Euro nel 2024. Il **margin sui Ricavi Netti Nuovo** è pari al **18,8%**, in diminuzione di 20 basis point rispetto all'esercizio precedente, confermando tuttavia la solidità del modello di business del Gruppo e la capacità di vendere ed eseguire con successo progetti ad elevato valore. Il margine EBITDA rimane dunque sostanzialmente stabile anche a seguito del consolidamento per l'intero esercizio di Nautor Swan, la cui profittabilità è attualmente inferiore alla media del Gruppo. Al netto di tale effetto, il progressivo miglioramento della profittabilità operativa è principalmente riconducibile al graduale e ponderato incremento del prezzo medio di vendita, legato soprattutto all'evoluzione del mix di prodotto a favore di yacht di maggiori dimensioni in ciascuna divisione, a conferma della solidità del modello di business e della capacità del Gruppo di continuare a vendere ed eseguire progetti di successo.

L'**EBIT** è pari a **139,9 milioni di Euro**, in crescita dello **0,4%** rispetto a 139,3 milioni di Euro nel 2024. Il **margin sui Ricavi Netti Nuovo** è pari al **14,6%** (rispetto al 15,0% nel 2024), scontando la maggiore incidenza di ammortamenti di Nautor Swan legata a investimenti pregressi realizzati prima dell'acquisizione.

Il **Risultato Netto di Gruppo** è pari a **107,4 milioni di Euro**, in crescita del **4,2%** rispetto a 103,1 milioni di Euro nel 2024, con una **marginalità a doppia cifra sui Ricavi Netti Nuovo pari all'11,2%**, sostenuta da benefici fiscali che hanno compensato il peggioramento anno su anno del saldo proventi/oneri finanziari, in considerazione dell'assorbimento di cassa legato alle acquisizioni realizzate nel 2024.

<sup>1</sup> I Ricavi Netti Nuovo sono calcolati come la somma algebrica dei ricavi derivanti da contratti con i clienti relativi agli yacht nuovi (contabilizzati nel corso del tempo con il metodo "cost-to-cost") e usati, al netto delle relative spese di commercializzazione legate alle provvigioni e ai costi di ritiro e gestione degli yacht usati in permuta.

<sup>2</sup> L'EBITDA è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo.

## STATO PATRIMONIALE E RISULTATI FINANZIARI CONSOLIDATI

Gli Investimenti Netti Organici realizzati nel 2025 ammontano a 48,2 milioni di Euro, con un'incidenza del 5,0% sui Ricavi Netti Nuovo, in diminuzione di 0,3% rispetto al 2024. Circa l'89% degli investimenti organici è stato dedicato all'espansione della capacità industriale e allo sviluppo di nuovi modelli e nuove gamme di prodotto. Gli Investimenti Netti Totali del periodo, includendo 1,2 milioni di Euro relativi a variazioni del perimetro di consolidamento (connesse ad attività di M&A), sono pari a 49,4 milioni di Euro.

La **Posizione Finanziaria Netta** al 31 dicembre 2025 è **positiva per 20,1 milioni di Euro**, rispetto ad una Posizione di Cassa Netta pari a 29,1 milioni di Euro al 31 dicembre 2024. L'evoluzione della Posizione Finanziaria Netta riflette un assorbimento di cassa principalmente riconducibile ai seguenti effetti: (i) pagamento di **dividendi per 34,8 milioni di Euro**; (ii) **investimenti netti organici per 48,2 milioni di Euro**; e (iii) **esborsi straordinari per 1,2 milioni di Euro legati a investimenti in M&A**. La Posizione Finanziaria Netta include passività per leasing IFRS 16 pari a **28,0 milioni di Euro**.

## BACKLOG

Il **Backlog Lordo**<sup>3</sup> al 31 dicembre 2025 è pari a **1.962,8 milioni di Euro**, rispetto a 1.950,1 milioni di Euro al 31 dicembre 2024, continuando ad assicurare un solido livello di visibilità, anche grazie al fatto che **l'88% del backlog risulta già venduto a clienti finali** (sell-out).

Il **Backlog Netto** (ricavi ancora da realizzare su contratti già acquisiti) al 31 dicembre 2025 è pari a **1.002,5 milioni di Euro** (rispetto a 1.019,8 milioni di Euro al 31 dicembre 2024). Di questi, **618,1 milioni di Euro sono riferiti al 2026**, beneficiando già a inizio anno di un livello di copertura significativo, **mentre 384,4 milioni di Euro sono relativi al 2027 e oltre, continuando ad assicurare un importante livello di visibilità sugli esercizi futuri**.

L'**Order Intake** dell'intero 2025 è pari a **943,1 milioni di Euro, in crescita del 16,0%** rispetto a 812,9 milioni di Euro nel 2024, con 178,1 milioni nel Q1, 241,5 milioni nel Q2, 270,1 milioni nel Q3 e 253,4 milioni nel Q4. Il dato conferma la forza e il posizionamento del brand sul mercato, evidenziando una domanda solida e resiliente attraverso le diverse fasi del ciclo economico.

(€'000)	Esercizio chiuso al 31 dicembre		Variazione	
	2025	2024	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
<b>Backlog lordo</b>	<b>1.962.831</b>	<b>1.950.117</b>	<b>12.714</b>	<b>+0,7%</b>
Ricavi Netti Nuovo del periodo	960.361	930.354	30.007	+3,2%
<b>Backlog netto</b>	<b>1.002.470</b>	<b>1.019.763</b>	<b>(17.293)</b>	<b>-1,7%</b>
Di cui esercizio in corso	618.103	623.069	(4.966)	-0,8%
Di cui esercizi successivi	384.367	396.694	(12.327)	-3,1%

<sup>3</sup> Il backlog è calcolato come la somma del valore di tutti gli ordini e dei contratti di vendita sottoscritti con i clienti o con i brand representative attinenti yacht in consegna o consegnati nell'esercizio in corso o in consegna negli esercizi successivi. Il valore degli ordini e dei contratti inclusi nel backlog è riferito, per ciascun anno, alla quota di valore residuo di competenza dal 1° gennaio dell'esercizio in oggetto sino alla data di consegna. Lo scarico del backlog relativamente alla quota dei ricavi conseguiti nell'esercizio avviene convenzionalmente al 31 dicembre.

\* \* \*

In data odierna alle ore 18:00 CET, il management team di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati consolidati preliminari del 2025 e i principali aggiornamenti della Società.

Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

<https://us06web.zoom.us/j/88987575787?pwd=LXiOOgI4QbHmXYCAGLay7t5a5v99Kp.1>

Oppure tramite i seguenti numeri di dial-in:

+39 020 066 7245 Italia

+1 386 347 5053 Stati Uniti

+44 203 481 5240 Regno Unito

+61 2 8015 6011 Australia

+1 587 328 1099 Canada

+81 3 4579 0545 Giappone

+49 69 3807 9883 Germania

+33 1 7037 2246 Francia

+46 8 4468 2488 Svezia

**Webinar ID: 889 8757 5787**

**Codice di accesso: 991769**

La documentazione di supporto sarà pubblicata nella sezione “Investors/Eventi e presentazioni” del sito internet della Società ([www.sanlorenzoyacht.com](http://www.sanlorenzoyacht.com)) prima della conference call.

\* \* \*

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari Attilio Bruzzese dichiara ai sensi e per gli effetti dell'articolo 154-bis, comma 2, del D. Lgs. n. 58 del 1998 (“TUF”) che l'informativa contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.

Il presente documento contiene dichiarazioni previsionali (“forward-looking statements”), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari del Gruppo Sanlorenzo. Tali previsioni hanno per loro natura una componente di rischio e incertezza, in quanto dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri.

Nel presente documento vengono utilizzati alcuni indicatori alternativi di performance. Gli indicatori rappresentati non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati come misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio. Il management ritiene che tali indicatori siano un importante parametro per la valutazione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo.

I risultati consolidati preliminari contenuti nel presente comunicato non sono stati sottoposti a revisione contabile.

Il bilancio consolidato e il progetto di bilancio di esercizio saranno sottoposti all'esame e all'approvazione del Consiglio di Amministrazione nella riunione prevista per il prossimo 9 marzo.

## Sanlorenzo S.p.A.

Sanlorenzo è un'azienda leader a livello mondiale nel settore della nautica di lusso che produce yacht e superyacht "su misura" personalizzati per ogni cliente, caratterizzati da un design distintivo e senza tempo.

Fondata nel 1958 a Limite Sull'Arno (FI), culla della cantieristica italiana, Sanlorenzo ha saputo ritagliarsi nel tempo una sua precisa identità, raggiungendo un posizionamento high-end del marchio. Nel 1974, Giovanni Jannetti acquisisce la società e crea il mito Sanlorenzo, producendo ogni anno un numero limitato di yacht caratterizzati da uno stile unico, altamente riconoscibile, comfort, sicurezza e puntando su una clientela sofisticata. Nel 2005, Massimo Perotti, Presidente Esecutivo, acquisisce la maggioranza di Sanlorenzo, guidandone la crescita e lo sviluppo sui mercati internazionali, preservando l'heritage del marchio.

Oggi, la produzione si sviluppa in quattro principali cantieri a La Spezia, Ameglia (SP), Viareggio (LU) e Massa, sinergicamente e strategicamente situati in un raggio di 50 chilometri, nel cuore del distretto della nautica italiana.

L'attività si articola in quattro business unit: la Divisione Yacht (yacht a motore in composito tra 24 e 41 metri); la Divisione Superyacht (superyacht a motore in alluminio e acciaio tra 44 e 74 metri); la Divisione Bluegame (yacht a motore in composito tra 13 e 23 metri); la Divisione Nautor Swan, acquisita ad agosto 2024 (yacht a vela in fibra di carbonio e composito, e yacht a motore in composito e alluminio, tra 13 e 44 metri). Il Gruppo offre inoltre una gamma esclusiva di servizi dedicati ai soli clienti Sanlorenzo, Bluegame e Swan, tra i quali la formazione presso la Sanlorenzo Academy per i membri degli equipaggi, la manutenzione, il restyling e il refitting, nonché servizi di charter.

Il Gruppo impiega oltre 1.650 persone e collabora con una rete di migliaia di aziende artigiane qualificate. Il Gruppo può contare inoltre su una rete di distribuzione internazionale, una rete di servizi diffusa per i clienti di tutto il mondo, strette collaborazioni con architetti e designer di fama mondiale e un forte legame con l'arte e la cultura.

Nel 2024, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 930,4 milioni di Euro, l'EBITDA 176,4 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 103,1 milioni di Euro.

[www.sanlorenzoyacht.com](http://www.sanlorenzoyacht.com)

### Investor Relations

Attilio Bruzzese

Ivan Cutrufello

Mob. +39 3356560754

investor.relations@sanlorenzoyacht.com

### Comin&Partners– Press Office Sanlorenzo

Giulia Mori, Mob. +39 3474938864

giulia.mori@cominandpartners.com

Tommaso Accomanno, Mob. +39 3407701750

tommaso.accomanno@cominandpartners.com

### Media Relations

Mariangela Barbato

Mob. +39 3409955110

communication@sanlorenzoyacht.com