

il Giornale | fuori dal coro

OGNI MESE UN LIBRO INEDITO

GIORNALE di BORDO

a cura di Antonio Risolo

SANLORENZO SPA: IL CONSOLIDATO PRELIMINARE 2020

Ricavi stabili, il margine operativo cresce: +6,5%

Il patron Massimo Perotti: «Risultati oltre le stime in un contesto estremamente complesso»

Antonio Risolo

■ Ricavi netti operativi stabili e margine operativo in crescita del 6,5% rispetto al 2019. Il cda di Sanlorenzo Spa, presieduto dal cavaliere Massimo Perotti, ha esaminato i risultati consolidati preliminari al 31 dicembre 2020.

«I risultati del 2020, oltre le stime in un contesto estremamente complesso, sono l'ennesima prova dell'efficacia e della resilienza del modello di business di Sanlorenzo e della

forza del brand. Non solo la tenuta dei ricavi, ma anche e soprattutto il significativo incremento della marginalità operativa - spiega Massimo Perotti, presidente esecutivo della società quotata a Piazza Affari - Da sottolineare la sostanziale tenuta del portafoglio ordini a 408,8 milioni di euro in considerazione delle oggettive difficoltà negli spostamenti e della cancellazione di tutti i saloni nautici nel mondo, salvo quelli di Genova e Fort Lauderdale. La solidità del bac-

klog Sanlorenzo è rappresentata dalla vendita a clienti finali per oltre il 94%. Ulteriore elemento rassicurante anche in prospettiva è la forte accelerazione nella raccolta ordini registrata nell'ultimo trimestre. Questa, unita alla positiva dinamica del mercato e al successo riscontrato dai quattro nuovi modelli lanciati come da programma nel corso dell'anno, ci permette di guardare con fiducia al 2021».

L'incremento della marginalità operativa è legato alle effi-

cienze generate dalla messa a regime della nuova capacità produttiva a seguito degli ingenti investimenti degli esercizi precedenti, e al conseguente maggiore assorbimento dei costi fissi. Fattore fondamentale per il raggiungimento di questi risultati è stata la reattività nella ripartenza dopo la sospensione durante i mesi di marzo e aprile e nell'efficiente riorganizzazione della produzione in linea con il protocollo di sicurezza e prevenzione, che ha comportato il lavoro durante il mese di agosto.



OTTIMISTA
Il Cavaliere soddisfatto dei preliminari

Gli investimenti ammontano a 30,8 milioni di euro, rispetto a 51,4 milioni del 2019, con un'incidenza sui ricavi netti in riduzione dall'11,3% nel 2019 al 6,7% nel 2020. Nel 2020 la rilevante quota dedicata allo sviluppo di nuovi prodotti ha consentito il lancio di quattro nuovi modelli.

Al 31 dicembre il portafoglio ordini del cantiere Sanlorenzo ammonta a 408,8 milioni di euro, rispetto a 444,3 milioni registrati al 31 dicembre 2019.

FINCANTIERI & MARINA MILITARE

Contratto da 1,35 miliardi per due nuovi sottomarini



■ Fincantieri ha firmato un contratto per la costruzione di due sottomarini di nuova generazione con l'opzione per ulteriori due unità nell'ambito del programma di acquisizione *Near Future Submarine* della Marina Militare. Il valore del contratto per i primi due battelli è di 1,35 miliardi di euro. «Siamo orgogliosi che il riconoscimento delle nostre capacità da parte della Marina e del partner tedesco abbia portato a un'evoluzione dei rapporti tale da garantirci da un lato il ruolo di design authority, dall'altro quello di prime contractor», il commento di Giuseppe Bono, ad del Gruppo Fincantieri.

CANTIERE NAVALE VITTORIA

Consegnata l'ammiraglia all'Armed Forces di Malta



■ Consegnato alle Forze Armate di Malta l'offshore Patrol Vessel più lungo mai costruito dal Cantiere Navale Vittoria. Alla cerimonia erano presenti Luigi Duò, ad della società veneta, e il brigadiere Jeffrey Curmi, comandante delle Armed Forces maltesi. Si tratta dell'unità OPV P71 di 75 metri. «Sono orgoglioso e onorato di presiedere un momento così particolare - racconta Luigi Duò - La nostra azienda ha profuso il massimo impegno nella realizzazione di questa unità, abbiamo messo al servizio di questo prestigioso progetto tutta la nostra esperienza e competenza, la massima cura e le migliori risorse».

AZIMUT YACHTS

Ecco lo showroom sul canale virtuale

Azimut Yachts presenta «A-Room», uno showroom virtuale che consentirà a tutti i clienti e ai fan di conoscere in anteprima tutti i suoi nuovi modelli. Obiettivo: aprirsi ancora di più al digitale, individuando in questo strumento un sistema capace di creare un forte coinvolgimento, anche emotivo, di armatori, clienti e appassionati di nautica. Un'ulteriore occasione di comunicazione, quindi, che si affianca ai canali tradizionali. Gli utenti di «A-Room» si conatteranno a uno spazio virtuale realizzato in 3D che ricorda nella grafica e negli arredi uno stand Azimut Yachts, all'interno del quale muoversi in libertà e interagire con i contenuti, a loro volta suddivisi in diversi spazi tematici



FERRETTI GROUP

Space Capital tratta una quota di minoranza negli yacht di lusso

■ Il fondo di private equity Space Capital pronto a entrare nel capitale Ferretti Group con una quota di minoranza. Sarebbero in corso i colloqui preliminari. Il gruppo di Forlì, guidato da Alberto Galassi, è controllato dal colosso cinese Weichai, azionista di riferimento con circa l'86% del capitale (il rimanente è in quota alla Fininvestments della famiglia Ferrari). Il gruppo finanziario Space Capital Club è il veicolo di investimento di private capital con la formula del club deal lanciato a fine 2019 da Space



Holding, fondata da Sergio Erede, Roberto Italia, Carlo Pagliani e Edoardo Suben, con una disponibilità di base di 200 milioni di euro. Ferretti Group, produttore globale di yacht di lusso dagli 8 ai 90 metri, ha in portafoglio i prestigiosi marchi Ferretti Yachts, Custom Line, Riva, Pershing, Crn, Mochi Craft, Itama e Wally per un fatturato complessivo che sfiora i 650 milioni di euro. E a proposito di marchi prestigiosi, proprio nei giorni scorsi il gruppo di Forlì aveva annunciato una joint venture paritetica con Sanlorenzo, altro big della nautica mondiale, finalizzata a rilevare Perini Navi dichiarata fallita dal tribunale di Lucca a fine gennaio 2021. Nel 2019 Ferretti Group aveva scelto di quotarsi a Piazza Affari, ma subito dopo invertì la rotta a causa del «deterioramento delle condizioni dei mercati finanziari». Decisione adottata «nonostante l'apprezzamento manifestato dagli investitori».

THE ITALIAN SEA GROUP

Costantino bussa a Piazza Affari Presentata la domanda per l'Ipo

■ The Italian Sea Group, operatore globale della nautica di lusso, ha presentato domanda a Borsa Italiana e a Consob per Ipo sul listino Star. Global coordinator dell'operazione è Intermonte che agirà anche in qualità di sponsor e specialista. Berenberg è Joint Bookrunner mentre Ambromobiliare agisce in qualità di advisor finanziario della società. L'advisor legale incaricato dalla società è Dentons Europe Studio Legale Tributario, mentre DLA Piper Italy agisce in qualità di advisor legale per



il Global coordinator. BDO Italia è la società di revisione incaricata e soggetto per lo svolgimento delle verifiche sul business plan e sul sistema di controllo di gestione. The Italian Sea Group è attiva nella costruzione e refit di motoryacht e navi fino a 100 metri. L'azienda, che fa capo all'imprenditore italiano Giovanni Costantino, opera sul mercato con i brand Admiral, rinomato per i prestigiosi ed eleganti yacht, e Tecnomar, conosciuto per la sportività, il design all'avanguardia e le alte performance dei suoi yacht. C'è poi la business unit che gestisce il servizio di riparazioni e refit (la Nca Refit, dove Nca sta per Nuovi Cantieri Apuania, un cantiere storico rilevato nel 2010) con focus su yacht e megayacht di lunghezza superiore ai 60 metri. Recentemente è nata una partnership tra Tecnomar e Lamborghini per la costruzione di un lussuoso 63 piedi.

FIAT MARE - DIVISIONE RENT

Flotta di 11 yacht di lusso per il noleggio e il charter



■ Oltre alla progettazione e costruzione di yacht, Fiat Mare rilancia la divisione Fiat Rent, una flotta di 11 unità destinate esclusivamente alla locazione. Fiat Rent ha iniziato la sua attività nel 2012 con modelli nuovi per chi ama divertirsi al timone e cerca sicurezza e affidabilità in un mezzo al contempo sportivo e accogliente come una casa. Fiat è stato il primo cantiere in Italia a offrire un servizio di questo tipo, scommettendo su un settore solitamente legato al turismo nautico e alle flotte charter. I vantaggi di scegliere un'imbarcazione Fiat Rent per le proprie vacanze sono molteplici, a partire dal servizio su misura.