

**Newspaper metadata:**Source: Italia Oggi  
Country: Italy  
Media: PrintedAuthor:  
Date: 2024/02/08  
Pages: 21 - 21**Media Evaluation:**Reach: 119.000  
Pr Value: € 14.875  
Pages Occupied: 0.42

Web source:

È il target del gruppo della nautica per il 2027 insieme a un margine ebitda del 20,5%

# Tisg punta a 500 mln di ricavi

## Payout al 40-60%. Nel 2025 prevista consegna di 7 navi

DI GIOVANNI GALLI

Un obiettivo di fatturato al 2027 di 500 milioni di euro e un margine ebitda del 20,5%: sono le sorprese che il management di The Italian Sea Group, attivo nella nautica di lusso, ha riservato alla comunità finanziaria in occasione del Capital Markets Day. L'a.d. Giovanni Costantino ha riferito che i conti del 2023 testimoniano che il modello di business del gruppo è vincente, nonostante che l'accento rimanga sulla qualità di esecuzione, ragione alla base dell'acquisizione di Celi 1920 in aprile, e sulla realizzazione di un prodotto che possa continuare a essere considerato opera d'arte.

L'anno scorso i ricavi sono saliti del 23% su base annua a 363 milioni e l'ebitda è ammontata a 61 milioni, in miglioramento del 30% con il margine al 16,8%. Gli investimenti, pari a 10 milioni di euro, sono diminuiti rispetto al 2022 grazie

al completamento dell'integrazione delle acquisizioni. Di questi, 5,6 milioni sono andati all'incremento della capacità produttiva di Celi 1920. Il valore complessivo del portafoglio ordini a fine 2023 era pari a 1,265 miliardi, mentre il valore complessivo dei contratti in essere relativi a yacht non ancora consegnati alla clientela, al netto dei ricavi già iscritti nel conto economico, ammontava a 609 milioni. La posizione finanziaria netta preconsuntiva era positiva per 2 milioni rispetto a -11 milioni del 2022.

Quest'anno il gruppo prevede ricavi tra 400 e 420 milioni, con un ebitda margin tra il 17 e il 17,50%. Nel 2025 sono attesi ricavi per 430-450 milioni e un ebitda margin tra il 18 e il 18,50%. Visto l'obiettivo di raggiungere un fatturato di 500 milioni entro il 2027, le prospettive di crescita della marginalità sono legate a stretto giro al miglioramento dei costi. Per il 2025 il management si aspetta di consegnare sette navi, tra

cui una Picchiotti: «È il brand più antico del gruppo e, nonostante la rivalorizzazione con la linea Gentleman, rimane una linea di nicchia molto sofisticata». Per Picchiotti e Perini Navi si punta a varare una nave all'anno per ciascun brand.

È stata confermata la distribuzione di un dividendo compreso tra il 40 e il 60% dell'utile. La spiegazione, secondo Costantini, risiede nella volontà di «mantenere alta la flessibilità di capitale per eventuali acquisizioni e operazioni straordinarie».

Intanto, dalla quotazione avvenuta nel 2021, la capitalizzazione di mercato di Tisg è più che raddoppiata fino agli attuali 533 milioni. «Paragonando la performance di Tisg all'andamento del mercato», ha osservato l'a.d., «la società si pone sopra del 73,6%, ma il dato più importante è quello con i titoli del segmento lusso: ebbene, anche in questo caso Tisg sovraperforma il settore».

© Riproduzione riservata