PERIODICO MARITTIMO INDIPENDENTE A DIFFUSIONE INTERNAZIONALE
A BILINGUAL SHIPPING NEWSPAPER
L'INFORMATORE NAVALE
FONDATO NEL 1964 di NAPOLI

SANLORENZO: FORTE RACCOLTA ORDINI E GENERAZIONE DI CASSA, GUIDANCE 2026 CONFERMATA

- **RACCOLTA ORDINI IN CRESCITA PER IL NONO TRIMESTRE CONSECUTIVO**
- **RICAVI E UTILE CONTINUANO A CRE.SCERE IN MODO SOSTENIBILE**
- **FORTE GENERAZIONE DI CASSA A SOSTEGNO DELLA SOLIDITÀ FINANZIARIA**
- **CONFERMATI LA GUIDANCE ANNUALE E L'OUTLOOK DI MEDIO TERMINE**

Massimo Perotti, Presidente Esecutivo della Società, ha commentato:

«Con il nono trimestre consecutivo di crescita della Raccolta Ordini, il Q3 conferma la forza della nostra reputazione e dei nostri prodotti best-in-class. Nei primi nove mesi gli ordini hanno raggiunto €803,1 milioni, in crescita del 16,4% su base annua. Il Backlog Lordo di €1,8 miliardi, venduto per l'89% a clienti finali, e il Backlog Netto di €1,1 miliardi, superiore ai Ricavi Netti Barche Nuove attesi per il 2027, ci assicurano la visibilità necessaria per pianificare il futuro con disciplina.

I saloni nautici europei hanno messo in luce l'ampiezza del nostro portafoglio prodotti e la nostra capacità di portare idee nuove nello yachting attraverso sapienza artigianale, innovazione e design su misura. Questo approccio incontra il favore di una clientela che attribuisce un valore crescente al benessere e a esperienze distintive a bordo. SHE, con nove unità vendute a oggi, insieme a 74Steel Silver Fox e BG64, hanno suscitato un notevole interesse a Cannes e Monaco, a testimonianza dell'attrattività di tre diverse espressioni della nostra filosofia.

Nell'anno del 60° anniversario di Swan, i 170 yacht riuniti alla Rolex Swan Cup ci hanno ricordato che la forza di un brand risiede anche nelle relazioni che costruisce con generazioni di armatori. Guardando al futuro, stiamo aprendo nuove prospettive per Swan, unendo il suo heritage velico all'esperienza di Sanlorenzo nei superyacht attraverso lo Swan Alloy 44, attualmente in costruzione, e il nuovo progetto di un modello di 50 metri.

Il contesto di mercato degli ultimi anni ha reso ancora più evidenti i tratti distintivi di Sanlorenzo: un'elevata visibilità, grazie a lunghe liste d'attesa, una bassa ciclicità, una politica dei volumi disciplinata e sostenuta dal pricing power e una struttura asset-light. In vista della chiusura dell'esercizio, l'elevata copertura dei ricavi, sostenuta da una

pipeline commerciale più ampia dopo il Fort Lauderdale International Boat Show, ci consente di confermare la Guidance 2026 e di guardare con fiducia agli obiettivi del Business Plan 2026–2028.»