

Informazione Regolamentata n. 0425-22-2025	Data/Ora Inizio Diffusione 16 Maggio 2025 11:04:07	Euronext Milan
--	---	----------------

Societa' : FERRETTI

Identificativo Informazione : 205806
Regolamentata

Utenza - referente : FERRETTIEST01 - SACERDOTI
MARGHERITA

Tipologia : REGEM; 2.2

Data/Ora Ricezione : 16 Maggio 2025 11:04:07

Data/Ora Inizio Diffusione : 16 Maggio 2025 11:04:07

Oggetto : Ferretti SpA approva le informazioni finanziarie
periodiche non revisionate al 31 marzo 2025

Testo del comunicato

Vedi allegato



FERRETTI SPA APPROVA LE INFORMAZIONI FINANZIARIE PERIODICHE CONSOLIDATE NON REVISIONATE AL 31 MARZO 2025

Nuovo record per il portafoglio ordini che raggiunge €1.768,6 milioni, in aumento del 7,6% rispetto al 31 marzo 2024 e del 6,3% rispetto al 31 dicembre 2024

- Ricavi netti nuovo pari a €328,5 milioni in crescita del 5,0% rispetto al Q1'24
- EBITDA adjusted di €52,5 milioni, in aumento dell'8,9% rispetto al Q1'24 e con un margine del 16,0%, in aumento di 60 punti base contro il 15,4% del Q1'24
- Utile netto di €23,9 milioni, in crescita del 7,7% rispetto al Q1'24
- Raccolta ordini pari a €270,6 milioni nel Q1'25 in crescita dell'1,5% rispetto al Q1'24
- Net backlog pari a €839,6 milioni
- Posizione finanziaria netta a €54,6 milioni al 31 marzo 2025
- Comunicazione della *guidance* 2025: ricavi netti nuovo attesi in un range tra €1.220 – €1.240 milioni, con un'espansione del margine EBITDA adjusted tra +30bps e +50bps; confermata la *guidance* di medio termine

Forlì, 16 maggio 2025 - Il Consiglio di Amministrazione di Ferretti S.p.A. ha esaminato e approvato le informazioni finanziarie periodiche consolidate non revisionate al 31 marzo 2025.

L'Avvocato Alberto Galassi, Amministratore Delegato del Gruppo, ha dichiarato:
“Chiudiamo il primo trimestre del 2025 con risultati finanziari solidi e in costante crescita. Il portafoglio ordini ha toccato un nuovo massimo storico, raggiungendo 1.768,6 milioni di euro, con un incremento del 7,6% rispetto al 31 marzo 2024 e del 6,3% rispetto al 31 dicembre 2024. Una performance trainata principalmente dal forte incremento negli ultimi mesi della domanda di Made-to-measure e Super yachts, che oggi rappresentano insieme circa il 73,0% del totale portafoglio ordini.

Nel corso dei primi tre mesi dell'anno, la partecipazione ai principali saloni nautici internazionali di Düsseldorf, Miami, Dubai e Palm Beach ha rafforzato la nostra presenza in mercati strategici, generando un crescente interesse da parte degli armatori, segno della capacità del Gruppo di operare con successo in un contesto in evoluzione.

Questi risultati confermano l'efficacia di una strategia industriale e commerciale chiara e mirata, orientata al consolidamento dei mercati tradizionali e all'espansione nei segmenti a più alta marginalità. Proseguiamo con determinazione nel nostro percorso di crescita, investendo in innovazione e qualità, pronti a cogliere le opportunità di mercato per rafforzare ulteriormente la nostra posizione di leadership nel settore della nautica di lusso.”





Di seguito sono riportati i principali dati economici e finanziari consolidati relativi al primo trimestre del 2025:

<i>milioni di euro</i>	Dati al 31 marzo		
	Q1'25 (unaudited)	Q1'24 (unaudited)	Variazione¹ Q1'25 vs. Q1'24
Ricavi netti nuovo ²	328,5	313,0	+5,0%
EBITDA adj ³	52,5	48,2	+8,9%
Utile netto	23,9	22,2	+7,7%

<i>milioni di euro</i>	31 Mar '25 (unaudited)	31 Dic.2024	Variazione in €mln
Posizione finanziaria netta	54,6	124,6	-70,0

Raccolta ordini, portafoglio ordini e panoramica dei ricavi

Raccolta ordini

Nel primo trimestre del 2025 la raccolta ordini era pari a €270,6 milioni, in miglioramento dell'1,5% rispetto allo stesso periodo del 2024 che era pari a €266,6 milioni, principalmente grazie agli ottimi risultati del segmento Made-to-measure.

Raccolta ordini per segmento

La tabella seguente mostra la ripartizione della raccolta ordini per tipologia di produzione:

<i>milioni di euro</i>	Raccolta ordini per segmento				
	Q1'25 (unaudited)	% della raccolta ordini	Q1'24 (unaudited)	% della raccolta ordini	Variazione⁴ Q1'25 vs. Q1'24
Composite yachts	101,4	37,5%	103,9	39,0%	-2,4%

¹ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti

² Ricavi senza il business dell'usato

³ Esclusi i costi non ricorrenti per il supporto alla catena di fornitura, contributo ai dipendenti per l'alluvione in Emilia-Romagna e altri eventi minori non ricorrenti

⁴ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti





Made-to-measure yachts	132,3	48,9%	98,6	37,0%	+34,2%
Super yachts	33,1	12,2%	64,0	24,0%	-48,3%
Altri business ⁵	3,8	1,4%	0,0	0,0%	n.m.
Totale	270,6	100,0%	266,6	100,0%	+1,5%

Il segmento **Composite yachts** ha totalizzato €101,4 milioni, pari a circa il 37,5% della raccolta ordini totale (da €103,9 milioni, pari a circa il 39,0% della raccolta ordini totale nel Q1'24). Il segmento ha mantenuto una performance stabile, riflettendo una stagione nautica negli Stati Uniti caratterizzata da una domanda più contenuta per yacht di lunghezza inferiore ai 30m (100ft).

Il segmento **Made-to-measure yachts** ha totalizzato €132,3 milioni, pari a circa il 48,9% della raccolta ordini totale (da €98,6 milioni, pari a circa il 37,0% della raccolta ordini totale nel Q1'24). Questo segmento ha registrato una crescita a doppia cifra, a conferma della bontà della strategia del Gruppo che mira a posizionarsi in maniera crescente sulle imbarcazioni di grandi dimensioni, arrivando a rappresentare il 48,9% dei nuovi ordini nel Q1'25. Si tratta di un aumento significativo rispetto al 37,0% registrato nel Q1'24 e al 38,7% del Q1'23.

Il segmento **Super yachts** ha totalizzato €33,1 milioni, pari a circa il 12,2% della raccolta ordini totale (da €64,0 milioni, pari a circa il 24,0% della raccolta ordini totale nel Q1'24), con la variazione su base annua influenzata dalla presenza, nel Q1'24, di un singolo ordine per un'unità di valore significativamente superiore rispetto a quello del Q1'25.

Il segmento **altri business** ha totalizzato €3,8 milioni, pari a circa il 1,4% della raccolta ordini totale (il segmento altri business non ha raccolto ordini nel Q1'24).

Raccolta ordini per area geografica⁶

La ripartizione della raccolta ordini per area geografica è la seguente:

milioni di euro	Raccolta ordini per area geografica				
	Q1'25 (unaudited)	% della raccolta ordini	Q1'24 (unaudited)	% della raccolta ordini	Variazione ⁷ Q1'25 vs. Q1'24
Europa	77,3	28,6%	122,0	45,8%	-36,6%
MEA	80,2	29,6%	102,8	38,6%	-22,0%
APAC	10,5	3,9%	0,8	0,3%	n.m.
AMAS	102,6	37,9%	40,9	15,3%	+150,9%
Totale	270,6	100,0%	266,6	100,0%	+1,5%

⁵ Includendo Wally vela

⁶ La ripartizione geografica, diversamente da quanto esposto in bilancio nell'esercizio precedente, dipende dall'area di esclusività del dealer oppure dalla nazionalità del cliente

⁷ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti



La regione **Europa** ha raggiunto €77,3 milioni, pari a circa il 28,6% della raccolta ordini totale (da €122,0 milioni, pari a circa il 45,8% della raccolta ordini totale nel Q1'24). Escludendo il singolo ordine particolarmente significativo di un Super Yacht di circa €64 milioni nel primo trimestre 2024, che ha influito in modo rilevante sulla comparabilità su base annua, questa regione ha registrato una crescita a doppia cifra.

La regione **MEA** ha raggiunto €80,2 milioni, pari a circa il 29,6% della raccolta ordini totale (da €102,8 milioni, pari a circa il 38,6% della raccolta ordini totale nel Q1'24), riflettendo un confronto annuo sfidante, considerando che il Q1'24 ha registrato il livello più alto di ordini trimestrali dell'anno per la regione.

La regione **APAC** ha raggiunto €10,5 milioni, pari a circa il 3,9% della raccolta ordini totale (da €0,8 milioni, pari a circa lo 0,3% della raccolta ordini totale nel Q1'24).

La regione **AMAS** ha raggiunto €102,6 milioni, pari a circa il 37,9% della raccolta ordini totale (da €40,9 milioni, pari al 15,3% della raccolta ordini totale nel Q1'24), riflettendo una solida crescita su base annua, trainata dall'ottima performance del segmento Made-to-measure, in particolare nel mercato statunitense, a conferma del successo della strategia del Gruppo orientata verso yacht di dimensioni maggiori e altamente personalizzabili.

Portafoglio ordini

Al 31 marzo 2025 il portafoglio ordini ha raggiunto un nuovo record di €1.768,6 milioni, in crescita di circa il 6,3% rispetto al 31 dicembre 2024 (€1.663,9 milioni) e di circa 7,6% rispetto al 31 marzo 2024 (€1.643,4 milioni), supportato dall'ingresso di ordini nell'ultimo trimestre per imbarcazioni di maggiori dimensioni.

Portafoglio ordini per segmento

La tabella seguente mostra la ripartizione del portafoglio ordini per tipologia di produzione:

<i>milioni di euro</i>	Portafoglio ordini per segmento				Variazione⁸ Q1'25 vs. Q1'24
	Q1'25 (unaudited)	% del portafoglio ordini totale	Q1'24 (unaudited)	% del portafoglio ordini totale	
Composite yachts	437,9	24,8%	505,2	30,7%	-13,3%
Made-to-measure yachts	547,8	31,0%	596,0	36,3%	-8,1%
Super yachts	740,7	41,9%	485,6	29,5%	+52,5%

⁸ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti



Altri business ⁹	42,2	2,4%	56,7	3,5%	-25,6%
Totale	1.768,6	100,0%	1.643,4	100,0%	+7,6%

Il segmento **Composite yachts** ha raggiunto €437,9 milioni, pari a circa il 24,8% del portafoglio totale (rispetto a €505,2 milioni, pari a circa il 30,7% del portafoglio totale al 31 marzo 2024).

Il segmento **Made-to-measure yachts** ha raggiunto €547,8 milioni, pari a circa il 31,0% del portafoglio totale (da €596,0 milioni, pari a circa il 36,3% del portafoglio totale al 31 marzo 2024).

Il segmento **Super yachts** ha raggiunto €740,7 milioni, pari a circa il 41,9% del portafoglio totale (da €485,6 milioni, pari a circa il 29,5% del portafoglio totale al 31 marzo 2024).

Il segmento **altri business** ha raggiunto €42,2 milioni, pari a circa il 2,4% del portafoglio totale (da €56,7 milioni, pari a circa il 3,5% del portafoglio totale al 31 marzo 2024).

Net Backlog

Il Net backlog, che si calcola come il valore complessivo degli ordini in portafoglio di yacht non ancora consegnati, al netto dei ricavi già contabilizzati, si attesta a €839,6 milioni al 31 marzo 2025, in lieve rallentamento rispetto ai €900,0 milioni del 31 dicembre 2024 e in crescita dell'1,3% ai €828,7 milioni del 31 marzo 2024.

Ricavi netti nuovo

I ricavi netti nuovo complessivi del Gruppo sono aumentati di circa il 5,0%, passando da circa €313,0 milioni nel Q1 '24 a circa €328.5 milioni nel Q1 '25, grazie al forte portafoglio ordini accumulato nel 2023 e nel 2024, con una crescente quota dei segmenti degli yacht di maggiori dimensioni, Made-to-measure e Super yachts.

Ricavi netti nuovo per segmento

La tabella seguente mostra la ripartizione dei ricavi netti nuovo per tipologia di produzione:

milioni di euro	Ricavi netti nuovo per segmento				
	Q1'25 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Q1'24 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Variazione ¹⁰ Q1'25 vs. Q1'24
Composite yachts	131,2	39,9%	145,0	46,3%	-9,5%

⁹ Includendo FSD e Wally vela

¹⁰ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti





Made-to-measure yachts	138,4	42,1%	120,1	38,4%	+15,2%
Super yachts	46,3	14,1%	36,1	11,5%	+28,3%
Altri business ¹¹	12,6	3,8%	11,8	3,8%	+6,8%
Totale	328,5	100,0%	313,0	100,0%	+5,0%

Il segmento **Composite yachts** ha raggiunto €131,2 milioni, pari a circa il 39,9% dei ricavi netti nuovo totali (da €145,0 milioni, pari a circa il 46,3% dei ricavi netti nuovo totali nel Q1'24). Questo segmento è stato influenzato da una normalizzazione temporanea nei volumi di ordini, principalmente dovuto al mercato statunitense, che ha registrato una stagione nautica meno dinamica per gli yacht di piccole dimensioni a causa delle incertezze politiche e macroeconomiche della regione.

Il segmento **Made-to-measure yachts** ha raggiunto €138,4 milioni, pari a circa il 42,1% dei ricavi netti nuovo totali (da €120,1 milioni, pari a circa il 38,4% dei ricavi netti nuovo totali, nel Q1'24). Una performance positiva supportata dalla raccolta ordini del 2024 e dell'inizio 2025.

Il segmento **Super yachts** ha raggiunto €46,3 milioni, pari a circa il 14,1% dei ricavi netti nuovo totali (da €36,1 milioni, pari a circa l'11,5% dei ricavi netti nuovo totali nel Q1'24), proseguendo la sua crescita a doppia cifra.

Il segmento **altri business** ha raggiunto €12,6 milioni, pari a circa il 3,8% dei ricavi netti nuovo totali (da €11,8 milioni, pari a circa il 3,8% dei ricavi netti nuovo totali nel Q1'24).

Ricavi netti nuovo per area geografica¹²

La ripartizione dei ricavi netti nuovo per area geografica è la seguente:

milioni di euro	Ricavi netti nuovo per area geografica				Variazione ¹³ Q1'25 vs. Q1'24
	Q1'25 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Q1'24 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	
Europa	130,8	39,8%	163,0	52,1%	-19,8%
MEA	113,5	34,6%	63,9	20,4%	+77,6%
APAC	5,7	1,7%	12,7	4,1%	-55,1%
AMAS	78,4	23,9%	73,3	23,4%	+7,0%
Totale	328,5	100,0%	313,0	100,0%	+5,0%

¹¹ Includendo le attività ancillari, FSD e Wally vela

¹² La ripartizione geografica dipende dall'area di esclusività del dealer oppure dalla nazionalità del cliente

¹³ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti



La regione **Europa** ha raggiunto €130,8 milioni, pari a circa il 39,8% dei ricavi netti nuovo totale (da €163,0 milioni, pari a circa il 52,1% dei ricavi netti nuovo totale nel Q1'24). Questa regione ha registrato una performance più contenuta, principalmente a causa di un disallineamento temporale tra l'acquisizione degli ordini nei trimestri precedenti e il riconoscimento dei ricavi, in particolare per i segmenti Super yachts e Made-to-measure.

La regione **MEA** ha raggiunto €113,5 milioni, pari a circa il 34,6% dei ricavi netti nuovo totale (da €63,9 milioni, pari a circa il 20,4% dei ricavi netti nuovo totale nel Q1'24), proseguendo la crescita a doppia cifra iniziata nella seconda metà del 2023, supportata dall'aumento della domanda per imbarcazioni di maggiori dimensioni.

La regione **APAC** ha raggiunto €5,7 milioni, pari a circa il 1,7% dei ricavi netti nuovo totale (da €12,7 milioni, pari a circa il 4,1% dei ricavi netti nuovo totale nel Q1'24).

La regione **AMAS** ha raggiunto €78,4 milioni, pari a circa il 23,9% dei ricavi netti nuovo totale (da €73,3 milioni, pari a circa il 23,4% dei ricavi netti nuovo totale nel Q1'24), una crescita positiva grazie ai nuovi ordini del segmento Made-to-measure.

Risultati operativi e netti consolidati

EBITDA adjusted

L'EBITDA adjusted del Gruppo del Q1'25 è stato pari a €52,5 milioni, con un incremento di circa l'8,9% rispetto al Q1'24 che era stato pari a €48,2 milioni. L'EBITDA adjusted margin¹⁴ è pari a 16,0%, in aumento di 60 punti base contro il 15,4% del Q1'24.

Questo ottimo risultato conferma la bontà della strategia commerciale e industriale che ha visto il Gruppo mantenere un forte potere negoziale sui prezzi, consolidarsi nei segmenti più profittevoli, e assorbire più efficientemente i costi fissi in aggiunta ad una maggior capacità di economia di scala negli acquisti.

Utile netto

L'utile netto del Gruppo è aumentato di circa il 7,7% passando da circa €22,2 milioni nel Q1'24 a circa €23,9 milioni nel Q1'25.

¹⁴ Calcolato come EBITDA adj./ricavi netti senza l'usato



Panoramica delle voci dello stato patrimoniale consolidato

Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali

Gli investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali al 31 marzo 2025 sono stati di €16,2 milioni, di cui circa €7,7 milioni destinati al mantenimento dell'attività produttiva già in essere e al portafoglio prodotti esistente e circa €8,5 milioni relativi all'attività espansiva di *business*.

Posizione finanziaria netta consolidata

La posizione finanziaria netta al 31 marzo 2025 era di €54,6 milioni, rispetto ai €124,6 milioni al 31 dicembre 2024.

Questa differenza dipende dall'assorbimento di capitale circolante, dovuto principalmente alla maggiore disponibilità di unità finite e non ancora vendute per il segmento composite negli Stati Uniti. Sebbene sia stato riscontrato un crescente interesse da parte dei clienti americani, anche negli ultimi saloni nautici di Miami e Palm Beach, e gli ordini su barche sopra i 30m (100ft) siano conclusi in numero sempre crescente, quelli relativi al segmento composite si stanno dimostrando più lenti, influenzati soprattutto dalle recenti incertezze politico-economiche.

Tuttavia, questo ritardo potrebbe rivelarsi vantaggioso per il Gruppo, in quanto avendo già a disposizione composite yacht per la stagione 2025, ciò ci permetterebbe di evitare l'eventuale impatto dei dazi sulle importazioni negli Stati Uniti.

Inoltre, seppur in parte minore, il Gruppo ha registrato un assorbimento stagionale del capitale circolante legato alla preparazione per la stagione nautica europea e alla conseguente produzione delle unità composite per la vendita.

Queste dinamiche di breve termine hanno avuto un impatto temporaneo sul capitale circolante e, pertanto, ci aspettiamo una normalizzazione dello stesso nel corso dell'anno.

Capitale circolante netto

Il capitale circolante netto al 31 marzo 2025 era positivo per €208,3 milioni, in aumento di €83,8 milioni rispetto al 31 dicembre 2024, principalmente per via del ritardo di ordinativi sul mercato AMAS, in particolare sul segmento composite, rispetto all'usuale stagionalità, come spiegato pocanzi.



Comunicazione della *guidance* 2025 e conferma della *guidance* di medio termine¹⁵

	2024A	2025E	Medio termine
Ricavi Netti Nuovo¹⁶ (€ milioni)	1.173,3	1.220 – 1.240 +4,0 +5,7%	c. 10% CAGR organico con un’ulteriore potenziale crescita da M&A
Adjusted EBITDA (€ milioni)	190,0	201 – 207 +5,8% +8,9%	
Adjusted EBITDA margin % (%)	16,2%	16,5% - 16,7% +30bps +50bps	Superiore al 18,5%
Capex (€ milioni)	140,8	~90,0	

Eventi significativi verificatisi nel Q1'25

Nei mesi di gennaio, febbraio e marzo, il Gruppo ha preso parte ai principali saloni nautici internazionali di Düsseldorf, Miami, Dubai e Palm Beach.

¹⁵ Le Guidance non devono essere interpretate né come previsioni né come indicative del raggiungimento effettivo di tali performance da parte del Gruppo, ma sono meramente obiettivi che derivano dal perseguimento della strategia da parte del Gruppo. La capacità del Gruppo di raggiungere tali obiettivi si basa sull'ipotesi di successo nell'esecuzione della propria strategia e dipende anche dall'accuratezza di una serie di assunzioni che coinvolgono fattori che sono al di fuori del proprio controllo. Gli obiettivi sono inoltre soggetti a rischi noti e ignoti, incertezze e altri fattori che possono comportare l'impossibilità per il Gruppo di raggiungerli.

¹⁶Ricavi senza il business dell'usato. Si prevede che il business dell'usato raggiunga circa 50–60 milioni di euro nell'esercizio 2025.



Eventi significativi verificatisi dopo il 31 marzo 2025

Nel mese di aprile il Gruppo ha preso parte al salone nautico internazionale di Singapore.

Il 13 maggio 2025 è stata convocata l'Assemblea degli azionisti di Ferretti S.p.A. che ha approvato:

- il Bilancio consolidato e il Bilancio di Esercizio al 31 dicembre 2024;
- la “Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti”;
- l'integrazione del Consiglio di Amministrazione mediante la nomina, ai sensi dell'art. 2386 del Codice Civile, di Tan Ning e Hao Qinggui quali amministratori;
- la distribuzione di un dividendo ordinario pari a €0,10 per azione.

Outlook

Ancora una volta, l'industria mondiale degli yacht di lusso si è dimostrata resistente di fronte all'incertezza geopolitica e macroeconomica, sottolineando la sua stabilità e forza. In questo contesto, il Gruppo ha continuato a crescere e ad aumentare la propria marginalità, guadagnando costantemente quote di mercato e rafforzando la sua posizione strategica non solo nei segmenti di alto valore, ma anche in nuovi segmenti emergenti e a forte crescita. Per continuare a sfruttare le tendenze di crescita previste per l'industria mondiale degli yacht di lusso, migliorando la sua proposta di valore e rafforzando la sua capacità di resilienza complessiva, i piani futuri del Gruppo si basano sui seguenti pilastri strategici:

- migliorare ed ampliare la propria offerta e il proprio mix di prodotti in anticipo rispetto all'evoluzione delle tendenze di mercato e delle aspettative dei clienti, con l'obiettivo di consolidare la propria posizione di *leadership* sia nel segmento Composite yachts sia in quello Made-to-measure yachts, concentrandosi sui segmenti con il più alto potenziale di crescita e marginalità;
- continuare a investire nell'innovazione, nelle tecnologie e nei prodotti con l'obiettivo di fornire un'esperienza di navigazione più responsabile dal punto di vista ambientale, grazie all'uso sapiente di materiali e processi più sostenibili volti a ridurre l'impatto ambientale dei prodotti;
- estendere la sua offerta Made-to-measure verso gli yacht in lega di maggiori dimensioni, sviluppando nuovi modelli di super yacht con scafo in lega con gli iconici marchi Riva, Pershing e Custom Line;
- ampliare i servizi di intermediazione, noleggio e gestione di yacht e i servizi di post-vendita e *refitting*, espandere le attività di *brand extension* e *licensing*;
- continuare a investire nell'internalizzazione di attività ad alto valore aggiunto per sostenere la sua crescita futura e l'espansione del portafoglio prodotti.



PERSHING

Itama

Riva

CRN

CUSTOM LINE



VIDEOCONFERENZA

I risultati al 31 marzo 2025 saranno presentati alla comunità finanziaria attraverso una *conference call* che si terrà il 16 maggio 2025 alle ore 2:00p.m. CEST, 8:00 p.m. HKT.

Per partecipare alla riunione in webcast, è possibile registrarsi a questo link: https://media-tree.zoom.us/webinar/register/WN_2iDiAG9XS7WdTLQ-B8EydQ

La presentazione del management sarà disponibile poco prima dell'inizio dell'evento sul sito web: [Ferretti Group Web Site > Investor relations > Reports and presentations](#).

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Marco Zammarchi, dichiara ai sensi dell'art. 154 bis, comma 2, del Testo Unico della Finanza che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

MISURE NON-IFRS

A complemento dei risultati consolidati del Gruppo, presentati in conformità agli IFRS, sono stati presentati anche l'EBITDA, l'EBITDA adjusted e l'EBITDA adjusted/ricavi netti senza usato, misure non conformi agli IFRS. Il Gruppo ritiene che queste misure facilitino il confronto dei risultati operativi da un periodo all'altro eliminando i potenziali impatti di alcune voci e forniscano informazioni utili per comprendere e valutare i conti economici consolidati del Gruppo nella stessa misura in cui contribuiscono a supportare la direzione del Gruppo. Tuttavia, la presentazione dell'EBITDA da parte del Gruppo potrebbe non essere paragonabile a termini analoghi utilizzati da altre società. Il ricorso a queste misure presenta delle limitazioni come strumento analitico e, in quanto tale, non dovrebbe essere considerato separatamente o in sostituzione dell'analisi dei risultati operativi o delle sue condizioni finanziarie in conformità con gli IFRS.

Le informazioni finanziarie al 31 marzo 2025 non sono state sottoposte a revisione da parte della società di revisione della Società.

La Società definisce (i) l'EBITDA come l'utile al netto delle imposte più gli oneri finanziari (compreso il risultato della conversione operativa dei cambi ma escludendo perdite/utili sui cambi in relazione alle transazioni finanziarie), gli ammortamenti e le imposte, meno i proventi finanziari e i benefici fiscali sul reddito; (ii) l'EBITDA adjusted come EBITDA cui sono state aggiunte voci speciali (compresi i costi non ricorrenti per il supporto alla catena di fornitura, contributo ai



dipendenti per l'alluvione in Emilia-Romagna e altri eventi minori non ricorrenti); e (iii) i ricavi netti senza usato come proventi che escludono i ricavi generati dalla compravendita di yacht usati.

Ferretti Group

Forte dell'eredità della secolare tradizione nautica italiana, il Gruppo Ferretti è leader mondiale nella progettazione, costruzione e vendita di yacht a motore e da diporto di lusso, con un portafoglio unico di marchi prestigiosi ed esclusivi: Ferretti Yachts, Riva, Pershing, Itama, CRN, Custom Line e Wally. Guidato dall'Amministratore Delegato Avv. Alberto Galassi, il Gruppo Ferretti possiede e gestisce sette cantieri navali dislocati in tutta Italia che coniugano un'efficiente produzione industriale con un artigianato italiano di livello mondiale ed è in grado di raggiungere clienti in più di 70 paesi nel mondo grazie alla sua presenza diretta in Europa, Stati Uniti e Asia e alla sua rete di circa 60 concessionari terzi accuratamente selezionati. I motor yacht del Gruppo Ferretti, massima espressione del genio creativo e dell'eleganza Made in Italy, si distinguono da tempo per l'eccellente qualità, le soluzioni tecnologiche all'avanguardia, i record di sicurezza e le eccellenti prestazioni in mare, oltre che per il design esclusivo e l'appeal senza tempo.

Per ulteriori informazioni: www.ferrettigroup.com

Investor Relations

Head of Investor Relations

Margherita Sacerdoti

Email: margherita.sacerdoti@ferrettigroup.com

T. +39 02 83994 000

Email: Investorrelations@ferrettigroup.com

Ferretti Group

Head of Media Relations

Giovanni Bogetto

Email: Giovanni.bogetto@ferrettigroup.com

T. +39 02 83994 000

Barabino & Partners

Federico Vercellino

f.vercellino@barabino.it

Mob: +39 331.5745171

Virginia Bertè

v.berte@barabino.it

Mob: +39 342.9787585



PERSHING

Itama

Riva

CRN

CUSTOM LINE

