

Informazione Regolamentata n. 0425-34-2025	Data/Ora Inizio Diffusione 23 Ottobre 2025 11:00:45	Euronext Milan
--	--	----------------

Societa' : FERRETTI

Identificativo Informazione : 211141
Regolamentata

Utenza - referente : FERRETTIEST01 - SACERDOTI
MARGHERITA

Tipologia : REGEM; 2.2

Data/Ora Ricezione : 23 Ottobre 2025 11:00:45

Data/Ora Inizio Diffusione : 23 Ottobre 2025 11:00:45

Oggetto : Ferretti SpA approva le informazioni finanziarie
periodiche consolidate al 30 settembre 2025

Testo del comunicato

Vedi allegato



FERRETTI SPA APPROVA LE INFORMAZIONI FINANZIARIE PERIODICHE CONSOLIDATE AL 30 SETTEMBRE 2025

**BALZO DELLA RACCOLTA ORDINI, CA. +36%
E CA. +185% NEL SEGMENTO MADE-TO-MEASURE NEL 3Q'25 VS 3Q'24**

- Ricavi netti nuovo pari a €887,2 milioni in crescita del 2,5% rispetto ai primi nove mesi del 2024
- EBITDA adjusted di €141,7 milioni, in aumento del 2,5% rispetto ai primi nove mesi del 2024 e con un margine del 16,0% in linea con i primi nove mesi del 2024
- Utile netto di €61,0 milioni
- Raccolta ordini pari a €770,9 milioni nei primi nove mesi del 2025, in aumento del 4,6% anno su anno
- Portafoglio ordini in crescita a doppia cifra, con un +12,9% nei primi nove mesi del 2025 rispetto ai primi nove mesi del 2024 e un +3,6% rispetto al 30 giugno 2025
- Net backlog pari a €794,7 milioni al 30 settembre 2025, in aumento del 4,5% rispetto al 30 giugno 2025
- Posizione finanziaria netta di €65,2 milioni (cassa netta) al 30 settembre 2025, in diminuzione di €36,4 milioni in linea col tipico assorbimento di capitale circolante netto del terzo trimestre
- Il Gruppo conferma la guidance

Forlì, 23 ottobre 2025 - Il Consiglio di Amministrazione di Ferretti S.p.A. ha esaminato e approvato le Informazioni Finanziarie Periodiche Consolidate al 30 settembre 2025.

L'Avvocato Alberto Galassi, Amministratore Delegato del Gruppo, ha dichiarato: *“Siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti in questo periodo, che evidenziano una raccolta ordini particolarmente positiva. Il miglioramento del contesto macroeconomico e geopolitico ha contribuito a creare un ambiente più favorevole, permettendoci di cogliere le opportunità con maggiore efficacia. La stagione dei saloni nautici del Mediterraneo è stata un successo grazie al nostro posizionamento, gamma prodotto e unicità dei nostri brand, rispetto al resto del settore. Anche il livello di negoziazioni attualmente in corso è molto elevato e testimonia una domanda in costante crescita. In generale, la ripresa del mercato ci dà fiducia per l'ultima parte dell'anno e per la prossima stagione americana, che si prospetta ricca di potenziale”.*



Il Consiglio di Amministrazione ha dichiarato: “*Ci congratuliamo con l’Amministratore Delegato e con il management team per i buoni risultati finanziari, nonostante il contesto macroeconomico incerto e sfidante. Siamo fiduciosi che la Società continuerà a creare valore per gli stakeholder in futuro*”.

Di seguito sono riportati i principali dati economici e finanziari consolidati con riferimento ai primi nove mesi 2025:

<i>milioni di euro</i>	Dati al 30 settembre		
	9M’25 (unaudited)	9M’24 (unaudited)	Variazione¹ 9M’25 vs. 9M’24
Ricavi netti nuovo ²	887,2	865,3	+2,5%
EBITDA adj ³	141,7	138,2	+2,5%
Utile netto	61,0	62,2	-1,9%

<i>milioni di euro</i>	30 Set ’25 (unaudited)	30 Giu ’25 (unaudited)	Variazione in €mln
Posizione finanziaria netta (cassa netta)	65,2	101,6	-36,4

Raccolta ordini, portafoglio ordini e panoramica dei ricavi

Raccolta ordini

Nei primi nove mesi del 2025 la raccolta ordini è stata pari a €770,9 milioni, in aumento del 4,6% rispetto allo stesso periodo del 2024 che era pari a €736,9 milioni. Questa eccezionale raccolta di nuovi ordini, pari a circa €303.6 milioni nel terzo trimestre del 2025 (ca. +36% rispetto al Q3’24), grazie soprattutto alla stagione dei saloni nautici, è stata sostenuta da un contesto macroeconomico e geopolitico più definito, che ha incentivato i clienti all’acquisto di nuovi yacht. Inoltre, questo risultato in termini di acquisizione ordini nel terzo trimestre del 2025 è stato raggiunto senza alcun nuovo ordine di Super yacht.

¹ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti

² Ricavi senza il business dell’usato

³ Esclusi i costi non ricorrenti e altri eventi minori non ricorrenti



Raccolta ordini per segmento⁴

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

<i>milioni di euro</i>	Raccolta ordini per segmento				
	9M'25 (unaudited)	% della raccolta ordini	9M'24 (unaudited)	% della raccolta ordini	Variazione ⁵ 9M'25 vs. 9M'24
Composite yachts (<30m)	278,8	36,2%	288,2	39,1%	-3,3%
Made-to-measure yachts (30m-43m)	423,9	55,0%	321,5	43,6%	+31,9%
Super yachts (>43m alloy)	64,2	8,3%	127,3	17,3%	-49,6%
Altri business ⁶	4,1	0,5%	0,0	0,0%	nm (+4.1 mln)
Totale	770,9	100,0%	736,9	100,0%	+4,6%

Il segmento **Composite yachts** ha totalizzato €278,8 milioni, nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 36,2% della raccolta ordini totale (da €288,2 milioni, pari a circa il 39,1% della raccolta ordini totale nei primi nove mesi del 2024). Il segmento Composite è in linea con l'anno scorso, con oltre il 50% dei nuovi ordini di yacht nel terzo trimestre del 2025 provenienti da modelli oltre gli 80 piedi, in costante crescita nel tempo.

Il segmento **Made-to-measure yachts** ha totalizzato €423,9 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 55,0% della raccolta ordini totale (da €321,5 milioni, pari a circa il 43,6% della raccolta ordini totale nei primi nove mesi del 2024). Il mix di prodotto è positivo, con il Made-to-measure in crescita di circa il 32% nei primi nove mesi del 2025 rispetto allo stesso periodo del 2024 e in aumento del +185% nel terzo trimestre del 2025 rispetto al terzo trimestre del 2024.

Il segmento **Super yachts** ha totalizzato €64,2 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa l'8,3% della raccolta ordini totale (da €127,3 milioni, pari a circa il 17,3% della raccolta ordini totale nei primi nove mesi del 2024). La differenza è dovuta principalmente alla presenza di un Super yacht bespoke nei primi nove mesi del 2024 rispetto ai primi nove mesi del 2025.

Il segmento **altri business** ha totalizzato €4,1 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa lo 0,5% della raccolta ordini totale (il segmento altri business non ha raccolto ordini nei primi nove mesi del 2024).

⁴ Il modello Ferretti Yacht 940, originariamente incluso nella categoria Composite, è stato riclassificato nella categoria Made-to-measure nel periodo di rendicontazione di riferimento e nei nove mesi conclusi il 30 settembre 2024

⁵ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti

⁶ Includendo Wally vela



Raccolta ordini per area geografica⁷

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

milioni di euro	Raccolta ordini per area geografica				
	9M'25 (unaudited)	% della raccolta ordini	9M'24 (unaudited)	% della raccolta ordini	Variazione ⁸ 9M'25 vs. 9M'24
Europa	379,2	49,2%	286,6	38,9%	+32,3%
MEA	176,8	22,9%	237,2	32,2%	-25,5%
APAC	16,1	2,1%	14,2	1,9%	+13,4%
AMAS	199,0	25,8%	198,9	27,0%	+0,1%
Totale	770,9	100,0%	736,9	100,0%	+4,6%

La regione **Europa** ha raggiunto €379,2 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 49,2% della raccolta ordini totale (da €286,6 milioni, pari a circa il 38,9% della raccolta ordini totale nei primi nove mesi del 2024). La solida performance in Europa ha beneficiato dell'esclusiva Private Preview a Monaco e della stagione dei saloni nautici di settembre: quest'area è cresciuta del ca. +32% nei primi nove mesi del 2025 rispetto allo stesso periodo del 2024 e del ca. +89% nel terzo trimestre del 2025 rispetto al terzo trimestre del 2024.

La regione **MEA** ha raggiunto €176,8 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 22,9% della raccolta ordini totale (da €237,2 milioni, pari a circa il 32,2% della raccolta ordini totale nei primi nove mesi del 2024). La regione avrebbe registrato un'ottima performance nel terzo trimestre 2025 rispetto al terzo trimestre 2024 (ca. +18%) se si escludesse l'ordine di Super yacht acquisito nel terzo trimestre 2024.

La regione **APAC** ha raggiunto €16,1 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 2,1% della raccolta ordini totale (da €14,2 milioni, pari a circa il 1,9% della raccolta ordini totale nei primi nove mesi del 2024), continuando la sua tendenza di crescita.

La regione **AMAS** ha raggiunto €199,0 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 25,8% della raccolta ordini totale (da €198,9 milioni, pari al 27,0% della raccolta ordini totale nei primi nove mesi del 2024). La performance trimestrale è stata positiva, con un incremento di ca. +38%, aprendo la strada alla prossima stagione nautica americana.

⁷ La ripartizione geografica, diversamente da quanto esposto in bilancio nell'esercizio precedente, dipende dall'area di esclusività del dealer oppure dalla nazionalità del cliente

⁸ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti



Portafoglio ordini

Al 30 settembre 2025 il portafoglio ordini ammontava a €1.497,9 milioni, in crescita di circa il 12,9% rispetto al 30 settembre 2024 (€1.326,3milioni) e in crescita del 3,6% rispetto al 30 giugno 2025, grazie all'eccezionale crescita nella presa ordine del terzo trimestre 2025 (ca. +36% rispetto al Q3'24).

Portafoglio ordini per segmento⁹

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

<i>milioni di euro</i>	Portafoglio ordini per segmento				
	Set'25 (unaudited)	% del portafoglio ordini totale	Set'24 (unaudited)	% del portafoglio ordini totale	Variazione ¹⁰ Set'25 vs. Set'24
Composite yachts (<30m)	201,5	13,5%	273,0	20,6%	-26,2%
Made-to-measure yachts (30m-43m)	600,8	40,1%	485,1	36,6%	+23,9%
Super yachts (>43m alloy)	688,4	46,0%	531,5	40,1%	+29,5%
Altri business ¹¹	7,2	0,5%	36,8	2,8%	-80,4%
Totale	1.497,9	100,0%	1.326,3	100,0%	+12,9%

Il segmento **Composite yachts** ha raggiunto €201,5 milioni al 30 settembre 2025, pari a circa il 13,5% del portafoglio totale (rispetto a €273,0 milioni, pari a circa il 20,6% del portafoglio totale al 30 settembre 2024).

Il segmento **Made-to-measure yachts** ha raggiunto €600,8 milioni al 30 settembre 2025, pari a circa il 40,1% del portafoglio totale (da €485,1 milioni, pari a circa il 36,6% del portafoglio totale al 30 settembre 2024).

Il segmento **Super yachts** ha raggiunto €688,4 milioni al 30 settembre 2025, pari a circa il 46,0% del portafoglio totale (da €531,5 milioni, pari a circa il 40,1% del portafoglio totale al 30 settembre 2024).

Il segmento **altri business** ha raggiunto €7,2 milioni al 30 settembre 2025, pari a circa lo 0,5% del portafoglio totale (da €36,8 milioni, pari a circa il 2,8% del portafoglio totale al 30 settembre 2024).

⁹ Il modello Ferretti Yacht 940, originariamente incluso nella categoria Composite, è stato riclassificato nella categoria Made-to-measure nel periodo di rendicontazione di riferimento e nei nove mesi conclusi il 30 settembre 2024

¹⁰ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti

¹¹ Includendo FSD e Wally vela





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 €794,7 milioni al 30 settembre 2025, in aumento del 4,5% rispetto ai €760,7 milioni del 30 giugno 2025 e dell'1,9% rispetto ai €780,0 milioni del 30 settembre 2024 e supportato da un buon mix di prodotto con una presenza crescente negli yacht più grandi (sopra gli 80 piedi).

Ricavi netti nuovo

I ricavi netti nuovo complessivi del Gruppo sono aumentati di circa il 2,5%, passando da circa €865,3 milioni nei primi nove mesi del 2024 a circa €887,2 milioni nei primi nove mesi del 2025. Una buona performance, supportata da un solido portafoglio ordini, con il contributo principale proveniente dai segmenti Made-to-measure e Super yachts.

Ricavi netti nuovo per segmento¹²

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

<i>milioni di euro</i>	Ricavi netti nuovo per segmento				
	9M'25 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	9M'24 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Variazione¹³ 9M'25 vs. 9M'24
Composite yachts (<30m)	322,2	36,3%	385,2	44,5%	-16,4%
Made-to-measure yachts (30m-43m)	362,8	40,9%	318,6	36,8%	+13,9%
Super yachts (>43m alloy)	155,6	17,5%	116,8	13,5%	+33,2%
Altri business ¹⁴	46,6	5,3%	44,7	5,2%	+4,3%
Totale	887,2	100,0%	865,3	100,0%	+2,5%

Il segmento **Composite yachts** ha raggiunto € 322,2 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 36,3% dei ricavi netti nuovo totali (da €385,2 milioni, pari a circa il 44,5% dei ricavi netti nuovo totali nei primi nove mesi del 2024).

¹² Il modello Ferretti Yacht 940, originariamente incluso nella categoria Composite, è stato riclassificato nella categoria Made-to-measure nel periodo di rendicontazione di riferimento e nei nove mesi conclusi il 30 settembre 2024

¹³ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti

¹⁴ Includendo le attività ancillari, FSD e Wally vela





Il segmento **Made-to-measure yachts** ha raggiunto €362,8 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 40,9% dei ricavi netti nuovo totali (da €318,6 milioni, pari a circa il 36,8% dei ricavi netti nuovo totali, nei primi nove mesi del 2024).

Il segmento **Super yachts** ha raggiunto €155,6 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 17,5% dei ricavi netti nuovo totali (da €116,8 milioni, pari a circa il 13,5% dei ricavi netti nuovo totali nei primi nove mesi del 2024).

Il segmento **altri business** ha raggiunto €46,6 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 5,3% dei ricavi netti nuovo totali (da €44,7 milioni, pari a circa il 5,2% dei ricavi netti nuovo totali nei primi nove mesi del 2024).

Ricavi netti nuovo per area geografica¹⁵

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

<i>milioni di euro</i>	Ricavi netti nuovo per area geografica				
	9M'25 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	9M'24 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Variazione¹⁶ 9M'25 vs. 9M'24
Europa	373,9	42,1%	438,5	50,7%	-14,7%
MEA	286,4	32,3%	165,6	19,1%	+72,9%
APAC	15,0	1,7%	33,8	3,9%	-55,6%
AMAS	211,8	23,9%	227,4	26,3%	-6,9%
Totale	887,2	100,0%	865,3	100,0%	+2,5%

La regione **Europa** ha raggiunto €373,9 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 42,1% dei ricavi netti nuovo totali (da €438,5 milioni, pari a circa il 50,7% dei ricavi netti nuovo totali nei primi nove mesi del 2024).

La regione **MEA** ha raggiunto €286,4 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 32,3% dei ricavi netti nuovo totali (da €165,6 milioni, pari a circa il 19,1% dei ricavi netti nuovo totali nei primi nove mesi del 2024).

La regione **APAC** ha raggiunto €15,0 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 1,7% dei ricavi netti nuovo totali (da €33,8 milioni, pari a circa il 3,9% dei ricavi netti nuovo totali nei primi nove mesi del 2024).

¹⁵ La ripartizione geografica dipende dall'area di esclusività del dealer oppure dalla nazionalità del cliente

¹⁶ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti



La regione **AMAS** ha raggiunto 211,8 milioni nei primi nove mesi del 2025, pari a circa il 23,9% dei ricavi netti nuovo totali (da €227,4 milioni, pari a circa il 26,3% dei ricavi netti nuovo totali nei primi nove mesi del 2024).

Risultati operativi e netti consolidati

EBITDA adjusted

L'EBITDA adjusted del Gruppo nei primi nove mesi del 2025 è stato pari a €141,7 milioni, in aumento del 2,5% rispetto ai primi nove mesi del 2024 che si era attestato a €138,2 milioni. L'EBITDA adjusted margin¹⁷ è pari a 16,0%, in linea con i primi nove mesi del 2024. In un mercato a due velocità, per mantenere la nostra solida posizione e tutelare la nostra quota di mercato, abbiamo deciso di rimanere competitivi sui prezzi per gli yacht sotto i 24 metri.

Utile netto

L'utile netto del Gruppo si attesta a circa €61,0 milioni nei primi nove mesi del 2025 da circa €62,2 milioni nei primi nove mesi del 2024.

Panoramica delle voci dello stato patrimoniale consolidato

Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali

Gli investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali al 30 settembre 2025 sono stati di €64,5 milioni, di cui circa €24,8 milioni destinati al mantenimento dell'attività produttiva già in essere e al portafoglio prodotti esistente e circa €39,6 milioni relativi all'attività espansiva di *business*.

Posizione finanziaria netta consolidata

La posizione finanziaria netta al 30 settembre 2025 era di €65,2 milioni di cassa netta, in diminuzione €36,4 milioni rispetto ai €101,6 milioni al 30 giugno 2025 e che riflette il tipico assorbimento del capitale circolante netto del terzo trimestre. Grazie a una migliore gestione del magazzino di prodotti finiti e a minori esigenze di produzione di composite yacht per la stagione USA, l'assorbimento del terzo trimestre 2025 è stato inferiore rispetto al terzo trimestre 2024 (ca. €87 milioni).

¹⁷ Calcolato come EBITDA adj./ricavi netti senza l'usato



Capitale circolante netto

Il capitale circolante netto al 30 settembre 2025 era positivo per €189,5 milioni, in aumento di €41,2 milioni rispetto al 30 giugno 2025, relativamente alle dinamiche menzionate nel paragrafo precedente.

Confermata la *guidance*¹⁸ 2025 e di medio termine

	2024A	2025E	Medio termine
Ricavi Netti Nuovo¹⁹ (€ 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	

¹⁸ 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.

¹⁹ Ricavi 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 nei primi nove mesi del 2025

Il 27 giugno, Ferretti Group e Flexjet, leader globale nell'aviazione privata, hanno presentato “Riva Volare”, un progetto esclusivo di interior design per la cabina degli aeromobili Flexjet, ispirato allo stile dei motoscafi Riva.

In data 18 giugno, Ferretti ha distribuito un dividendo di €0,10 per ciascuna delle 338.482.654 azioni ordinarie emesse e in circolazione alla data di stacco della cedola, fissata per il 16 giugno. L'importo complessivo massimo dei dividendi distribuiti ammonta a €33.848.265,40.

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.

Nei mesi di aprile e maggio il Gruppo ha preso parte ai saloni nautici internazionali di Singapore e Venezia.

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

Nel mese di luglio, il Gruppo ha portato la propria partecipazione al 100% del capitale sociale di Sea Lion, consolidando così integralmente la propria presenza nella società titolare del marchio “Wally”.

In settembre il Gruppo ha partecipato ai principali saloni nautici del mediterraneo, cominciando con la Private Preview del Gruppo Ferretti a Monaco, passando poi a Cannes e Genova e concludendo con il salone dei Super Yacht di Monaco

Outlook

I clienti *Top-tier* del lusso continuano a mostrare comportamenti di spesa in controtendenza rispetto al mercato del lusso aspirazionale e l'industria mondiale degli yacht si dimostra 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.

VIDEOCONFERENZA

I risultati al 30 settembre 2025 saranno presentati alla comunità finanziaria attraverso una *conference call* che si terrà il 23 ottobre 2025 alle ore 2:30 p.m. CEST, 8:30 p.m. HKT.

Per partecipare alla riunione in webcast, è possibile registrarsi a questo link: [Webinar Registration - Zoom](#)

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 30 settembre 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 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.

Tabelle di riconciliazione (con il modello Ferretti Yachts 940 classificato nel segmento made-to-measure)

Portafoglio ordini²⁰

Portafoglio ordini – segmento	Q1 24	H2 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H2 25	9M 25
Composite	483,8	328,7	273,0	365,8	395,8	225,2	201,5
Made-to-measure	617,4	589,4	485,1	554,3	589,9	490,8	600,8
Super Yachts	485,6	521,9	531,5	704,1	740,7	689,0	688,4
Other	56,7	55,8	36,8	39,7	42,2	41,0	7,2
Total	1.643,4	1.495,8	1.326,3	1.663,9	1.768,6	1.446,0	1.497,9

²⁰ I valori possono essere soggetti ad arrotondamenti



Portafoglio ordini per segmento: Il modello Ferretti Yachts 940, originariamente classificato nella categoria Composite Yachts, è stato riclassificato nella categoria Made-to-Measure Yachts a partire dal reporting del secondo trimestre 2025 (Q2 2025).

Raccolta ordini²¹

Raccolta ordini - segmento	Q1 24	H2 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H2 25	9M 25
Composite	103,9	161,6	288,2	425,9	89,6	160,9	278,8
Made-to-measure	98,6	256,3	321,5	414,6	144,1	237,8	423,9
Super Yachts	64,0	96,5	127,3	294,9	33,1	64,9	64,2
Other	0,0	0,0	0,0	4,0	3,8	3,8	4,1
Total	266,6	514,4	736,9	1.139,3	270,6	467,3	770,9

Raccolta ordini per segmento: Il modello Ferretti Yachts 940, originariamente classificato nella categoria Composite Yachts, è stato riclassificato nella categoria Made-to-Measure Yachts a partire dal reporting del secondo trimestre 2025 (Q2 2025).

Raccolta ordini - regione	Q1 24	H2 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H2 25	9M 25
Europe	122,0	182,0	286,6	559,0	77,3	181,1	379,2
MEA	102,8	167,2	237,2	339,5	80,2	130,6	176,8
APAC	0,8	7,0	14,2	18,6	10,5	12,8	16,1
AMAS	40,9	158,2	198,9	222,2	102,6	142,8	199,0
Total	266,6	514,4	736,9	1.139,3	270,6	467,3	770,9

Ricavi netti nuovo²²

Ricavi netti nuovo- segmento	Q1 24	H2 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H2 25	9M 25
Composite	145,0	265,0	385,2	548,1	123,1	234,4	322,2
Made-to-measure	120,1	233,1	318,6	418,0	146,5	253,1	362,8
Super Yachts	36,1	82,5	116,8	148,6	46,3	104,4	155,6
Other	11,8	30,4	44,7	58,6	12,6	28,5	46,6
Tot Ricavi netti nuovo	313,0	611,0	865,3	1.173,3	328,5	620,4	887,2

Ricavi netti nuovo per segmento: Il modello Ferretti Yachts 940, originariamente classificato nella categoria Composite Yachts, è stato riclassificato nella categoria Made-to-Measure Yachts a partire dal reporting del secondo trimestre 2025 (Q2 2025).

²¹ I valori possono essere soggetti ad arrotondamenti

²² I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti



Ricavi netti nuovo - regione	Q1 24	H2 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H2 25	9M 25
Europe	163,0	313,0	438,5	593,5	130,9	250,7	373,9
MEA	63,9	112,8	165,6	269,3	113,5	219,9	286,4
APAC	12,7	23,9	33,8	39,6	5,7	9,7	15,0
AMAS	73,3	161,3	227,4	270,9	78,3	140,1	211,8
Tot Ricavi netti nuovo	313,0	611,0	865,3	1.173,3	328,5	620,4	887,2

Ferretti Group

Forte dell'eredità della secolare tradizione nautica italiana, Ferretti Group è leader mondiale nella progettazione, costruzione e vendita di yacht di lusso da 8 a 95 metri di lunghezza. Il Gruppo vanta 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, Ferretti Group possiede e gestisce sette cantieri navali in tutta Italia, dove un'efficiente produzione industriale si unisce all'artigianato italiano più raffinato. Grazie alla sua presenza diretta in Europa, Stati Uniti e Asia e a una rete di concessionari accuratamente selezionati, il Gruppo raggiunge clienti in oltre 70 Paesi nel mondo.

Gli yacht dei marchi di Ferretti Group, massima espressione del genio creativo e dell'eleganza Made in Italy, si distinguono per l'eccezionale qualità costruttiva, le soluzioni tecnologiche all'avanguardia, gli standard di sicurezza ai vertici del settore e le eccellenti prestazioni in mare, oltre che per un design esclusivo e un fascino 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

