

Informazione Regolamentata n. 0425-21-2026	Data/Ora Inizio Diffusione 24 Febbraio 2026 12:05:53	Euronext Milan
--	---	----------------

Societa' : FERRETTI

Utenza - referente : FERRETTIEST01 - SACERDOTI
MARGHERITA

Tipologia : 1.1; 2.2

Data/Ora Ricezione : 24 Febbraio 2026 12:05:53

Data/Ora Inizio Diffusione : 24 Febbraio 2026 12:05:53

Oggetto : Ferretti approva i risultati consolidati preliminari
non revisionati al 31 dicembre 2025

Testo del comunicato

Vedi allegato



FERRETTI APPROVA I RISULTATI CONSOLIDATI PRELIMINARI NON REVISIONATI AL 31 DICEMBRE 2025

PIENAMENTE RAGGIUNTA LA GUIDANCE 2025 SU RICAVI ED EBITDA SOVRAPERFORMANDO IL MERCATO

- Ricavi netti nuovo pari a €1.231,7 milioni in crescita del 5,0% rispetto al 2024, con una performance superiore a quella del mercato di riferimento
- EBITDA adjusted di €202,8 milioni, in aumento del 6,7% rispetto al 2024, con un margine del 16,5%, in aumento di 30 punti base rispetto al 2024
- Utile netto di €90,1 milioni in aumento del 2,2% rispetto al 2024
- Raccolta ordini pari a €1.136,6 milioni, sostanzialmente in linea con il 2024
- Portafoglio ordini di 1.715,7 in crescita del 14,5% rispetto al 30 settembre 2025, e in crescita del 3,1% rispetto al 2024
- Net backlog pari a €828,6 milioni al 31 dicembre 2025, in aumento del 4,3% rispetto al 30 settembre 2025
- Posizione finanziaria netta di €111,0 milioni (cassa netta) al 31 dicembre 2025, in aumento di ca. €45,8 milioni rispetto al 30 settembre 2025

CONCLUSO IL PROCESSO DI AUTOVALUTAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E APPROVATI GLI ORIENTAMENTI SULLA SUA COMPOSIZIONE

APPROVATO LO “SHORT TERM INCENTIVE PLAN” PER GLI ANNI 2026-2029

OPA PROMOSSA DA KKCG MARITIME: NOMINA DELL’ADVISOR FINANZIARIO INDIPENDENTE PER COADIUVARE L’INDEPENDENT BOARD COMMITTEE NELLA VALUTAZIONE DELL’OFFERTA

Forlì, 24 febbraio 2026 - Il Consiglio di Amministrazione di Ferretti S.p.A. riunitosi in data odierna ha esaminato e approvato i principali dati finanziari consolidati preliminari al 31 dicembre 2025.

L’Avvocato Alberto Galassi, Amministratore Delegato del Gruppo, ha dichiarato: “Il 2025 è stato un anno sfidante per la nautica mondiale e nei contesti selettivi emergono le aziende che hanno visione industriale, disciplina finanziaria e coerenza strategica.



PERSHING

Itama

Riva

CRN

CUSTOM LINE



Abbiamo centrato tutti gli obiettivi che ci eravamo posti, interpretando correttamente l'andamento del mercato, arrivando per questo ad ottenere risultati eccellenti: i ricavi crescono oltre il settore di riferimento e la marginalità migliora sensibilmente.

In un settore dove la reputazione non si improvvisa, continuiamo a consolidare la nostra leadership nei segmenti ad alta redditività, mantenendo un equilibrio rigoroso tra crescita e qualità del portafoglio ordini. La forza dei nostri marchi non è solo un fatto storico: è una leva competitiva che si consolida attraverso innovazione e qualità di prodotto e controllo diretto della filiera strategica.

Non lavoriamo per fare più barche, lavoriamo per fare barche migliori, con un contenuto tecnologico, progettuale e stilistico sempre più distintivo, capaci di intercettare anche la clientela più selettiva.

L'obiettivo e le scelte implementate con costanza e visione dal management rimangono chiare: crescita profittevole, leadership di settore e creazione di valore per tutti gli stakeholder.”

Di seguito sono riportati i principali dati economici e finanziari consolidati con riferimento al 2025:

milioni di euro	Dati al 31 dicembre		
	2025 (unaudited)	2024 (unaudited)	Variazione ¹ 2025 vs. 2024
Ricavi netti nuovo ²	1.231,7	1.173,3	+5,0%
EBITDA adj ³	202,8	190,0*	+6,7%
Utile netto	90,1	88,2	+2,2%
*Unaudited			

milioni di euro			
	2025 (unaudited)	30 set 2025 (unaudited)	Variazione in €mln
Posizione finanziaria netta (cassa netta)	111,0	65,2	+45,8

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, portafoglio ordini e panoramica dei ricavi

Raccolta ordini

Nel 2025 la raccolta ordini è stata pari a €1.136,6 milioni, quasi in linea (-0,2%) rispetto al 2024 che era pari a €1.139,3 milioni, nonostante la differenza nella presa ordini del segmento Super yachts tra il 2025 e il 2024 (ca. €66,1 milioni nel 2025 rispetto a €294,9 milioni nel 2024).

Raccolta ordini per segmento⁴

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

milioni di euro	Raccolta ordini per segmento				
	2025 (unaudited)	% della raccolta ordini	2024 (unaudited)	% della raccolta ordini	Variazione ⁵ 2025 vs. 2024
Composite yachts (<30m)	458,4	40,3%	425,9	37,4%	+7,6%
Made-to-measure yachts (30m-43m)	608,1	53,5%	414,6	36,4%	+46,7%
Super yachts (>43m alloy)	66,1	5,8%	294,9	25,9%	-77,6%
Altri business ⁶	4,1	0,4%	4,0	0,4%	+2,5%
Totale	1.136,6	100,0%	1.139,3	100,0%	-0,2%

Il segmento **Composite yachts** ha totalizzato €458,4 milioni, nel 2025, pari a circa il 40,3% della raccolta ordini totale (da €425,9 milioni, pari a circa il 37,4% della raccolta ordini totale nel 2024). Il segmento Composite ha dimostrato una performance solida (+7,6% su base annua e +30,4% nel Q4'25 rispetto al Q4'24), con oltre il 50% del contributo proveniente da modelli superiori agli 80 piedi.

Il segmento **Made-to-measure yachts** ha totalizzato €608,1 milioni nel 2025, pari a circa il 53,5% della raccolta ordini totale (da €414,6 milioni, pari a circa il 36,4% della raccolta ordini del 2024). La predominanza di questo segmento sul totale della raccolta ordini ha sostenuto un eccellente mix di prodotto nel 2025 (+46,7% su base annua e +97,9% nel Q4'25 rispetto al Q4'24).

Il segmento **Super yachts** ha totalizzato €66,1 milioni nel 2025, pari a circa il 5,8% della raccolta ordini totale (da €294,9 milioni, pari a circa il 25,9% della raccolta ordini totale del 2024). Nel 2025 gli ordini in questo segmento sono stati pari a due Super yachts appartenenti ai marchi del

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 nel 2024

⁵ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti

⁶ Includendo Wally vela





Gruppo, mentre nel 2024 il mix includeva sia due Super yachts su misura sia tre appartenenti ai marchi del Gruppo.

Il segmento **altri business** ha totalizzato €4,1 milioni nel 2025, pari a circa il 0,4% della raccolta ordini totale (da €4,0 milioni, pari a circa il 0,4% della raccolta ordini totale del 2024).

Raccolta ordini per area geografica⁷

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

milioni di euro	Raccolta ordini per area geografica				
	2025 (unaudited)	% della raccolta ordini	2024 (unaudited)	% della raccolta ordini	Variazione ⁸ 2025 vs. 2024
Europa	576,0	50,7%	559,0	49,1%	+3,0%
MEA	265,6	23,4%	339,5	29,8%	-21,8%
APAC	23,9	2,1%	18,6	1,6%	+28,5%
AMAS	271,1	23,9%	222,2	19,5%	+22,0%
Totale	1.136,6	100,0%	1.139,3	100,0%	-0,2%

La regione **Europa** ha raggiunto €576,0 milioni nel 2025, pari a circa il 50,7% della raccolta ordini totale (da €559,0 milioni, pari a circa il 49,1% della raccolta ordini totale nel 2024). La buona performance in Europa è stata trainata dalla crescente domanda di Made-to-measure.

La regione **MEA** ha raggiunto €265,6 nel 2025, pari a circa il 23,4% della raccolta ordini totale (da raggiunto €339,5 milioni, pari a circa il 29,8% della raccolta ordini del 2024). Questa regione ha registrato risultati solidi nei segmenti Made-to-Measure e Composite, mentre il confronto complessivo su base annua ha risentito della raccolta ordini dello scorso anno, che includeva tre Super yachts.

La regione **APAC** ha raggiunto €23,9 nel 2025, pari a circa il 2,1% della raccolta ordini totale (da €18,6 milioni, pari a circa l'1,6% della raccolta ordini totale del 2024).

La regione **AMAS** ha raggiunto €271,1 milioni nel 2025, pari a circa il 23,9% della raccolta ordini totale (da €222,2 milioni, pari a circa il 19,5% della raccolta ordini totale nel 2024). La regione ha registrato una crescita a doppia cifra (+22,0% su base annua e +209,4% nel Q4'25 rispetto al Q4'24), con l'avvio della stagione nautica americana a sostenere la domanda nel segmento Composite e una performance in continuo miglioramento nel segmento Made-to-Measure.

⁷ La ripartizione geografica dipende dall'area di esclusività del dealer oppure dalla nazionalità del cliente

⁸ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti



Portafoglio ordini

Al 31 dicembre 2025 il portafoglio ordini ammontava a €1.715,7 milioni, in crescita di circa il 14,5% rispetto al 30 settembre 2025 e circa il 3,1% rispetto al 31 dicembre 2024 (€1.663,9 milioni).

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				
	2025 (unaudited)	% del portafoglio ordini totale	2024 (unaudited)	% del portafoglio ordini totale	Variazione¹⁰ 2025 vs. 2024
Composite yachts (<30m)	275,3	16,0%	365,8	22,0%	-24,7%
Made-to-measure yachts (30m-43m)	732,7	42,7%	554,3	33,3%	+32,2%
Super yachts (>43m alloy)	702,1	40,9%	704,1	42,3%	-0,3%
Altri business ¹¹	5,6	0,3%	39,7	2,4%	-85,9%
Totale	1.715,7	100,0%	1.663,9	100,0%	+3,1%

Il segmento **Composite yachts** ha raggiunto €275,3 milioni al 31 dicembre 2025, pari a circa il 16,0% del portafoglio totale (rispetto €365,8 milioni, pari a circa il 22,0% del portafoglio totale al 31 dicembre 2024).

Il segmento **Made-to-measure yachts** ha raggiunto €732,7 milioni al 31 dicembre 2025, pari a circa il 42,7% del portafoglio totale (da €554,3 milioni, pari a circa il 33,3% del portafoglio totale al 31 dicembre 2024).

Il segmento **Super yachts** ha raggiunto €702,1 milioni al 31 dicembre 2025, pari a circa il 40,9% del portafoglio totale (da €704,1 milioni, pari a circa il 42,3% del portafoglio totale al 31 dicembre 2024).

Il segmento **altri business** ha raggiunto €5,6 milioni al 31 dicembre 2025, pari a circa lo 0,3% del portafoglio totale (da €39,7 milioni pari a circa il 2,4% del portafoglio totale al 31 dicembre 2024).

Net Backlog

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 nel 2024

¹⁰ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti

¹¹ Includendo FSD e Wally vela





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 €828,6 milioni al 31 dicembre 2025, in aumento del 4,3% rispetto al 30 settembre 2025 (€794,7 milioni), anche grazie a un buon mix di prodotto con una presenza crescente negli yacht più grandi (sopra gli 80 piedi) e in contrazione del 7,9% rispetto al 31 dicembre 2024 (€900,0 milioni).

Nel 2025 il Gruppo ha raccolto ordini per circa €1.136,6 milioni corrispondenti a 214 unità, mentre le consegne hanno raggiunto 225 unità. Questo andamento conferma lo spostamento verso modelli di dimensioni maggiori (oltre gli 80 piedi).

Ricavi netti nuovo

I ricavi netti nuovo complessivi del Gruppo sono aumentati di circa il 5,0%, passando da circa €1.173,3 milioni nel 2024 a circa €1.231,7 milioni nel 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				
	2025 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	2024 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Variazione¹³ 2025 vs. 2024
Composite yachts (<30m)	485,8	39,4%	548,1	46,7%	-11,4%
Made-to-measure yachts (30m-43m)	494,6	40,2%	417,8	35,6%	+18,4%
Super yachts (>43m alloy)	190,3	15,5%	148,6	12,7%	+28,1%
Altri business ¹⁴	61,0	5,0%	58,8	5,0%	+3,7%
Totale	1.231,7	100,0%	1.173,3	100,0%	+5,0%

Il segmento **Composite yachts** ha raggiunto €485,8 milioni nel 2025, pari a circa il 39,4% dei ricavi netti nuovo totali (da €548,1 milioni, pari a circa il 46,7% dei ricavi netti nuovo totali, nel 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 nel 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 €494,6 milioni nel 2025, pari a circa il 40,2% dei ricavi netti nuovo totali (da €417,8 milioni, pari a circa il 35,6% dei ricavi netti nuovo totali, nel 2024).

Il segmento **Super yachts** ha raggiunto €190,3 milioni nel 2025, pari a circa il 15,5% dei ricavi netti nuovo totali (da €148,6 milioni, pari a circa il 12,7% dei ricavi netti nuovo totali, nel 2024).

Il segmento **altri business** ha raggiunto €61,0 milioni nel 2025, pari a circa il 5,0% dei ricavi netti nuovo totali (da €58,8 milioni, pari a circa il 5,0% dei ricavi netti nuovo totali, nel 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				
	2025 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	2024 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Variazione¹⁶ 2025 vs. 2024
Europa	540,5	43,9%	593,5	50,6%	-8,9%
MEA	372,3	30,2%	269,3	23,0%	+38,2%
APAC	20,6	1,7%	39,6	3,4%	-48,0%
AMAS	298,3	24,2%	270,9	23,0%	+10,1%
Totale	1.231,7	100,0%	1.173,3	100,0%	+5,0%

La regione **Europa** ha raggiunto €540,5 milioni nel 2025, pari a circa il 43,9% dei ricavi netti nuovo totali (da €593,5 milioni, pari a circa il 50,6% dei ricavi netti nuovo totali nel 2024).

La regione **MEA** ha raggiunto €372,3 milioni nel 2025, pari a circa il 30,2% dei ricavi netti nuovo totali (da €269,3 milioni, pari a circa il 23,0% dei ricavi netti nuovo totali nel 2024).

La regione **APAC** ha raggiunto €20,6 milioni nel 2025, pari a circa il 1,7% dei ricavi netti nuovo totali (da €39,6 milioni, pari a circa il 3,4% dei ricavi netti nuovo totali nel 2024).

La regione **AMAS** ha raggiunto 298,3 milioni nel 2025, pari a circa il 24,2% dei ricavi netti nuovo totali (da €270,9 milioni, pari a circa il 23,0% dei ricavi netti nuovo totali nel 2024).

Risultati operativi e netti consolidati

EBITDA adjusted

L'EBITDA adjusted del Gruppo nel 2025 è stato pari a €202,8 milioni, in aumento del 6,7%

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



rispetto al 2024 che si era attestato a €190,0 milioni. L'EBITDA adjusted margin¹⁷ è pari a 16,5%, in aumento di 30 punti base rispetto al 16,2% del 2024.

Utile netto

L'utile netto del Gruppo si attesta a circa €90,1 milioni nel 2025 in crescita del 2,2% da circa €88,2 milioni nel 2024.

Panoramica delle voci dello stato patrimoniale consolidato

Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali

Gli investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali al 31 dicembre 2025 sono stati di €89,2 milioni, di cui circa €30,8 milioni destinati al mantenimento dell'attività produttiva già in essere e al portafoglio prodotti esistente e circa €58,4 milioni relativi all'attività espansiva di *business*.

Nel 2025 più di metà degli investimenti è stato dicato alla ricerca e sviluppo di nuovi modelli e al restyling di quelli esistenti e una parte è stata destinata al completamento del cantiere di Ravenna.

Posizione finanziaria netta consolidata

La posizione finanziaria netta al 31 dicembre 2025 era di €111,0 milioni di cassa netta, in aumento di ca. €45,8 milioni rispetto ai €65,2 milioni al 30 settembre 2025 grazie ad un rilascio di capitale circolante supportato dalle consegne della stagione e dai depositi sui nuovi ordini (in diminuzione di €13,6 milioni rispetto al 31 dicembre 2024 che era pari a €124,6 milioni).

Capitale circolante netto

Il capitale circolante netto al 31 dicembre 2025 era positivo per €161,5 milioni, in diminuzione di €28,0 milioni rispetto al 30 settembre 2025 e in aumento di ca. €37,0 milioni rispetto al 31 dicembre 2024 che era pari a €124,5 milioni.

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



Guidance 2025 raggiunta e conferma della guidance¹⁸ di medio termine

	2025 guidance	2025 results	Medio termine
Ricavi Netti Nuovo (€ milioni)	1.220-1.240	1.231,7	c. 10% CAGR organico con un'ulteriore potenziale crescita da M&A
Adjusted EBITDA margin % (%)	16,5%-16,7%	16,5%	Superiore al 18,5%
Adjusted EBITDA (€ millions)	201-207	202,8	
CAPEX (€ millions)	Ca. 90	Ca.89	

Eventi significativi verificatisi nel 2025

In ottobre il Gruppo ha partecipato al Fort Lauderdale Boat Show, che apre la stagione nautica americana.

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

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”.

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.

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.



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 l'Assemblea degli azionisti di Ferretti S.p.A. 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.

Eventi significativi accaduti dopo il 31 dicembre 2025

Il 19 gennaio 2026, KKCG Maritime ha annunciato la propria intenzione di lanciare un'offerta pubblica volontaria parziale condizionata per acquisire fino a n. 52.132.861 azioni di Ferretti, pari al 15,4% del capitale sociale di Ferretti (l'“**Offerta**”). In caso di integrale adesione all'Offerta, KKCG Maritime arriverebbe a detenere n. 101.162.888 azioni di Ferretti, pari al 29,9% del capitale sociale di Ferretti. In data 29 gennaio 2026, KKCG Maritime ha comunicato di aver depositato il documento d'offerta presso Consob e l'*Executive Director of the Corporate Finance Division of the SFC*. In data 30 gennaio 2026 il Consiglio di Amministrazione di Ferretti, nel rispetto delle previsioni dell'*Hong Kong Code on Takeovers and Mergers* (“**HK Takeovers Code**”) ha istituito un “*Independent Board Committee*” composto interamente dagli amministratori non esecutivi della Società (l'“**Independent Board Committee**”, cfr. comunicato stampa di Ferretti del 30 gennaio 2026).

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 preliminari al 31 dicembre 2025 saranno presentati alla comunità finanziaria attraverso una *conference call* che si terrà il 24 febbraio 2026 alle ore 14:00. CET, 21:00 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 31 dicembre 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 ordini¹⁹ in €mln

Order Backlog - segmento	Q1 24	H1 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H1 25	9M 25	FY 25
Composite	483,8	328,7	273,0	365,8	395,8	225,2	201,5	275,3
Made-to-measure	617,4	589,4	485,1	554,3	589,9	490,8	600,8	732,7
Super Yachts	485,6	521,9	531,5	704,1	740,7	689,0	688,4	702,1
Altri business	56,7	55,8	36,8	39,7	42,2	41,0	7,2	5,6
Totale	1.643,4	1.495,8	1.326,3	1.663,9	1.768,6	1.446,0	1.497,9	1.715,7

NOTA: Il modello Ferretti Yacht 940, originariamente incluso nel segmento degli yacht in composito, è stato riclassificato nel segmento degli yacht Made-to-Measure a partire dal reporting finanziario del Q2 '25.

¹⁹ I valori possono essere soggetti ad arrotondamenti



Raccolta ordini²⁰ in € mln

Order Intake - segmento	Q1 24	H1 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H1 25	9M 25	FY 25
Composite	103,9	161,6	288,2	425,9	89,6	160,9	278,8	458,4
Made-to-measure	98,6	256,3	321,5	414,6	144,1	237,8	423,9	608,1
Super Yachts	64,0	96,5	127,3	294,9	33,1	64,9	64,2	66,1
Altri business	0,0	0,0	0,0	4,0	3,8	3,8	4,1	4,1
Totale	266,6	514,4	736,9	1.139,3	270,6	467,3	770,9	1.136,6

Order Intake - geografia	Q1 24	H1 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H1 25	9M 25	FY 25
Europa	122,0	182,0	286,6	559,0	77,3	181,1	379,2	576,0
MEA	102,8	167,2	237,2	339,5	80,2	130,6	176,8	265,6
APAC	0,8	7,0	14,2	18,6	10,5	12,8	16,1	23,9
AMAS	40,9	158,2	198,9	222,2	102,6	142,8	199,0	271,1
Totale	266,6	514,4	736,9	1.139,3	270,6	467,3	770,9	1.136,6

NOTA: Il modello Ferretti Yacht 940, originariamente incluso nel segmento degli yacht in composito, è stato riclassificato nel segmento degli yacht Made-to-Measure a partire dal reporting finanziario del Q2 '25.

Ricavi netti nuovo²¹ in € mln

Ricavi netti nuovo-segmento	Q1 24	H1 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H1 25	9M 25	FY 25
Composite	145,0	265,0	385,2	548,1	123,1	234,4	322,2	485,8
Made-to-measure	120,1	233,1	318,6	417,8	146,5	253,1	362,8	494,6
Super Yachts	36,1	82,5	116,8	148,6	46,3	104,4	155,6	190,3
Altri Business	11,8	30,4	44,7	58,8	12,6	28,5	46,6	61,0
Ricavi netti nuovo	313,0	611,0	865,3	1.173,3	328,5	620,4	887,2	1.231,7

Ricavi netti nuovo- geografia	Q1 24	H1 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H1 25	9M 25	FY 25
Europa	163,0	313,0	438,5	593,5	130,9	250,7	373,9	540,5
MEA	63,9	112,8	165,6	269,3	113,5	219,9	286,4	372,3
APAC	12,7	23,9	33,8	39,6	5,7	9,7	15,0	20,6
AMAS	73,3	161,3	227,4	270,9	78,3	140,1	211,8	298,3
Ricavi netti nuovo	313,0	611,0	865,3	1.173,3	328,5	620,4	887,2	1.231,7

NOTA: Il modello Ferretti Yacht 940, originariamente incluso nel segmento degli yacht in composito, è stato riclassificato nel segmento degli yacht Made-to-Measure a partire dal reporting finanziario del Q2 '25.

²⁰ I valori possono essere soggetti ad arrotondamenti

²¹ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti





PROCESSO DI AUTOVALUTAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E ORIENTAMENTI SULLA SUA COMPOSIZIONE

Il Consiglio di Amministrazione, in data odierna, dopo aver concluso, con esito positivo, le valutazioni sul funzionamento dello stesso e dei Comitati endoconsiliari e sulla loro dimensione e composizione, in vista del proprio rinnovo e in linea con le raccomandazioni del Codice di Corporate Governance, ha approvato gli “Orientamenti in merito alla composizione quantitativa e qualitativa del Consiglio di Amministrazione stesso ritenuta ottimale”.

I suddetti orientamenti sono a disposizione del pubblico presso la sede legale di Ferretti in Via Irma Bandiera n. 62, Cattolica (RN), sul sito internet della Società (www.ferrettigroup.com, nella sezione “Investor Relations – Governance”) e presso il meccanismo di stoccaggio autorizzato “eMarket STORAGE” (www.emarketstorage.com).

In linea con le raccomandazioni del Codice di Corporate Governance, la diffusione degli orientamenti del Consiglio di Amministrazione uscente è anticipata rispetto alla pubblicazione dell’avviso di convocazione dell’Assemblea, per agevolare gli azionisti in vista dell’Assemblea programmata – da calendario finanziario – il prossimo 14 maggio 2026.

APPROVAZIONE DELLO “*SHORT TERM INCENTIVE PLAN*” PER GLI ANNI 2026-2029

In data odierna, il Consiglio di Amministrazione ha approvato uno “*short-term incentive plan*” per gli anni 2026-2029 a favore di talune figure manageriali apicali, i cui termini e condizioni sono sostanzialmente in linea con lo “*short-term incentive plan*” approvato in data 28 aprile 2022 e scaduto nel 2025.

Per maggiori dettagli in merito allo “*short-term incentive plan*” per gli anni 2026-2029, si rinvia alla “Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti” che sarà predisposta ai sensi dell’articolo 123-ter del D. Lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 e dell’articolo 84-*quater* del Regolamento approvato con delibera CONSOB del 14 maggio 1999, n. 11971 e in conformità all’Allegato 7-bis al predetto Regolamento e che sarà messa a disposizione del pubblico nei termini e con le modalità previsti dalla normativa applicabile vigente.

OPA PROMOSSA DA KKCG MARITIME: NOMINA DELL’ADVISOR FINANZIARIO INDIPENDENTE

Con riferimento all’Offerta, in data odierna, il Consiglio di Amministrazione ha nominato Altus Capital Limited (“**Altus**”), quale *advisor* finanziario indipendente, per coadiuvare l’Independent Board Committee nella propria valutazione in merito all’Offerta.



Tale nomina, nel rispetto di quanto previsto dall'HK Takeovers Code, è stata preventivamente approvata dall'Independent Board Committee.

Il Consiglio di Amministrazione ha altresì deciso di non procedere alla nomina di un ulteriore *advisor* finanziario che lo coadiuvasse nel giudizio sull'Offerta, ma di avvalersi delle analisi che saranno svolte, e delle conclusioni che saranno rese, da Altus a favore dall'Independent Board Committee.

Altre delibere

In data odierna, il Consiglio di Amministrazione ha altresì approvato, previo parere favorevole degli Amministratori Indipendenti, la Procedura per le Operazioni con Parti Correlate di Ferretti, in via definitiva, come previsto ai sensi della procedura stessa e della normativa applicabile. La Procedura per le Operazioni con Parti Correlate di Ferretti è disponibile sul sito internet della Società (www.ferrettigroup.com, nella sezione "Investor Relations – Governance") e presso il meccanismo di stoccaggio autorizzato "eMarket STORAGE" (www.emarketstorage.com).

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

