

**FERRETTI SPA APPROVA LE INFORMAZIONI FINANZIARIE PERIODICHE
CONSOLIDATE NON REVISIONATE AL 31 MARZO 2026**

**MARGINALITÀ IN CONTINUO MIGLIORAMENTO GRAZIE AL
CONSOLIDAMENTO NEI SEGMENTI A MAGGIORE PROFITABILITÀ E A UNA
SOLIDA EFFICIENZA OPERATIVA**

- Ricavi netti nuovo pari a €302,1 milioni in rallentamento dell'8,0% rispetto al Q1'25
- EBITDA adj. margin al 16,1%, in aumento di 10 punti base rispetto al 16,0% del Q1'25; EBITDA adj. di €48,7 milioni, in diminuzione del 7,2% rispetto al Q1'25
- Utile netto pari a €21,0 milioni, rispetto ai €23,9 milioni del Q1'25
- Raccolta ordini pari a €179,6 milioni nel Q1'26 in rallentamento rispetto al Q1'25 che aveva totalizzato €270,6 milioni
- Net backlog pari a €722,3 milioni, in contrazione rispetto €828,6 milioni al 31 dicembre '25
- Posizione finanziaria netta a €18,4 milioni al 31 marzo 2026
- Comunicazione della guidance 2026: ricavi netti nuovo attesi in un range tra €1.250 – €1.265 milioni, con EBITDA adjusted margin tra il 16,2% e il 16,6% e capex compresi tra €70,0 e €75,0 milioni

Il Consiglio di Amministrazione ha altresì:

- nominato l'amministratore incaricato del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi;
- nominato il *lead independent director*.

Forlì, 19 maggio 2026 - Il Consiglio di Amministrazione di Ferretti S.p.A. ("Ferretti") ha esaminato e approvato le informazioni finanziarie periodiche consolidate non revisionate al 31 marzo 2026.

L' Amministratore Delegato del Gruppo, Stassi Anastassov, ha dichiarato: *"Il primo trimestre ha riflesso un contesto commerciale meno dinamico e una conversione degli ordini più lenta di quanto atteso, in particolare sulla raccolta ordini. Affrontiamo questa fase con realismo, disciplina e focalizzazione sull'esecuzione. La fiducia non va mai confusa con autocompiacimento.*

Allo stesso tempo, i fondamentali del business restano pienamente solidi. I nostri brand sono fortemente posizionati, i margini si confermano resilienti e la qualità e la visibilità del portafoglio ordini rappresentano una base operativa robusta su cui continuare a costruire.

Oltre €400 milioni di Net Backlog sono già attesi convertirsi in ricavi nel 2026, offrendo una visibilità significativa sull'evoluzione dell'esercizio.

In questo contesto, non ci concentriamo su reazioni di breve termine, ma su disciplina esecutiva, eccellenza operativa e creazione di valore sostenibile nel lungo periodo.

Ribadiamo la nostra piena fiducia nella solidità, nel posizionamento e nel potenziale di lungo termine dell'ecosistema del Gruppo Ferretti.”

Di seguito sono riportati i principali dati economici e finanziari consolidati relativi al primo trimestre del 2026:

<i>milioni di euro</i>	Dati al 31 marzo		
	Q1'26 (unaudited)	Q1'25 (unaudited)	Variazione¹ Q1'26 vs. Q1'25
Ricavi netti nuovo ²	302,1	328,5	-8,0%
EBITDA adj ³	48,7	52,5	-7,2%
Utile netto	21,0	23,9	-12,1%

<i>milioni di euro</i>	Dati al 31 marzo		
	31 Mar '26 (unaudited)	31 Dic. 2025	Variazione in €mln
Posizione finanziaria netta	18,4	111,0	-92,6

Raccolta ordini, portafoglio ordini e panoramica dei ricavi

Raccolta ordini

Nel primo trimestre del 2026 la raccolta ordini era pari a €179,6 milioni, in rallentamento rispetto allo stesso periodo del 2025 che era pari a €270,6 milioni, principalmente a causa dell'incertezza

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

globale generata dalle tensioni geopolitiche in Medio Oriente, che hanno comportato ritardi nella firma dei contratti e nelle consegne degli yacht nella regione.

Le negoziazioni in corso sono oggi significativamente più elevate, pari a circa €630 milioni, rispetto al 16 maggio 2025, quando ammontavano a circa €360 milioni.

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				
	Q1'26 (unaudited)	% della raccolta ordini	Q1'25 (unaudited)	% della raccolta ordini	Variazione ⁵ Q1'26 vs. Q1'25
Composite yachts	96,1	53,5%	89,6	33,1%	+7,3%
Made-to-measure yachts	83,5	46,5%	144,1	53,3%	-42,1%
Super yachts	0,0	0,0%	33,1	12,2%	nm%
Altri business ⁶	0,0	0,0%	3,8	1,4%	nm%
Totale	179,6	100,0%	270,6	100,0%	-33,6%

Il segmento **Composite yachts** ha totalizzato €96,1 milioni, pari a circa il 53,5% della raccolta ordini totale (da €89,6 milioni, pari a circa il 33,1% della raccolta ordini totale nel Q1'25).

La solida crescita del +7,3% nel Q1'26 rispetto al Q1 2025 è stata sostenuta dalla regione Europa, aprendo la strada a prospettive positive per la prossima stagione estiva europea.

Il segmento **Made-to-measure yachts** ha totalizzato €83,5 milioni, pari a circa il 46,5% della raccolta ordini totale (da €144,1 milioni, pari a circa il 53,3% della raccolta ordini totale nel Q1'25). Questo segmento è stato influenzato da un confronto anno su anno particolarmente sfidante, considerando che il Q1'25 è stato il trimestre più forte dell'anno per il Medio Oriente, mentre nel Q1'26 il conflitto ha rallentato gli ordini provenienti da questa regione.

Il segmento **Super yachts** non ha raccolto ordini nel periodo (da €33,1 milioni, pari a circa il 12,2% della raccolta ordini totale nel Q1'25), sebbene le negoziazioni siano ancora in corso, con la prima finestra di consegna disponibile attualmente nel 2029.

Il segmento **altri business** non ha raccolto ordini nel periodo (da €3,8 milioni, pari a circa il 1,4% della raccolta ordini totale nel Q1'25).

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 Q1 2025

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				
	Q1'26 (unaudited)	% della raccolta ordini	Q1'25 (unaudited)	% della raccolta ordini	Variazione ⁸ Q1'26 vs. Q1'25
Europa	99,1	55,2%	77,3	28,6%	+28,2%
MEA	53,0	29,5%	80,2	29,6%	-33,9%
APAC	14,2	7,9%	10,5	3,9%	+35,2%
AMAS	13,3	7,4%	102,6	37,9%	-87,0%
Totale	179,6	100,0%	270,6	100,0%	-33,6%

La regione **Europa** ha raggiunto €99,1 milioni, pari a circa il 55,2% della raccolta ordini totale (da €77,3 milioni, pari a circa il 28,6% della raccolta ordini totale nel Q1'25). La solida performance in questa regione (circa +28,2% su base annua), con un buon mix di ordini, è stata trainata principalmente dal segmento Composite (il mix dello scorso anno includeva un ordine di Super Yacht Branded pari a ca. €33 milioni).

La regione **MEA** ha raggiunto €53,0 milioni, pari a circa il 29,5% della raccolta ordini totale (da €80,2 milioni, pari a circa il 29,6% della raccolta ordini totale nel Q1'25). Il Medio Oriente è stato influenzato dall'incertezza geopolitica, con negoziazioni che hanno registrato ritardi nella finalizzazione e firma dei contratti.

La regione **APAC** ha raggiunto €14,2 milioni, pari a circa il 7,9% della raccolta ordini totale (da €10,5 milioni, pari a circa lo 3,9% della raccolta ordini totale nel Q1'25).

La regione **AMAS** ha raggiunto €13,3 milioni, pari a circa il 7,4% della raccolta ordini totale (da €102,6 milioni, pari al 37,9% della raccolta ordini totale nel Q1'25). La regione AMAS è stata influenzata dall'incertezza geopolitica, principalmente derivante dalle attuali tensioni in Medio Oriente.

Portafoglio ordini

Al 31 marzo 2026 il portafoglio ordini ha raggiunto un nuovo record di €1.717,9 milioni, in linea con il 31 dicembre 2025 (€1.715,7 milioni), riflettendo gli ordini raccolti nel 2024 e nel 2025 nei segmenti Made-to-Measure e Superyacht, con un leggero calo (-2,9%) rispetto al 31 marzo 2025 (€1.768,6 milioni).

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 per segmento⁹

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

<i>milioni di euro</i>	Portafoglio ordini per segmento				
	Q1'26 (unaudited)	% del portafoglio ordini totale	Q1'25 (unaudited)	% del portafoglio ordini totale	Variazione ¹⁰ Q1'26 vs. Q1'25
Composite yachts	325,4	18,9%	395,8	22,4%	-17,8%
Made-to-measure yachts	715,5	41,6%	589,9	33,4%	+21,3%
Super yachts	672,5	39,1%	740,7	41,9%	-9,2%
Altri business ¹¹	4,6	0,3%	42,2	2,4%	-89,1%
Totale	1.717,9	100,0%	1.768,6	100,0%	-2,9%

Il segmento **Composite yachts** ha raggiunto €325,4 milioni, pari a circa il 18,9% del portafoglio totale (rispetto a €395,8 milioni, pari a circa il 22,4% del portafoglio totale al 31 marzo 2025).

Il segmento **Made-to-measure yachts** ha raggiunto €715,5 milioni, pari a circa il 41,6% del portafoglio totale (da €589,9 milioni, pari a circa il 33,4% del portafoglio totale al 31 marzo 2025).

Il segmento **Super yachts** ha raggiunto €672,5 milioni, pari a circa il 39,1% del portafoglio totale (da €740,7 milioni, pari a circa il 41,9% del portafoglio totale al 31 marzo 2025).

Il segmento **altri business** ha raggiunto €4,6 milioni, pari a circa lo 0,3% del portafoglio totale (da €42,2 milioni, pari a circa il 2,4% del portafoglio totale al 31 marzo 2025).

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 €722,3 milioni al 31 marzo 2026, in rallentamento rispetto ai €828,6 milioni del 31 dicembre 2025 e rispetto ai €839,6 milioni del 31 marzo 2025. Alla fine di marzo 2026, il Net Backlog fornisce una chiara visibilità per il 2026 pari a circa €470 milioni di ordini da trasformarsi in ricavi nel corso dell'anno, in aumento rispetto ai circa €415 milioni registrati nello stesso periodo dell'anno precedente.

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 Q1 2025

¹⁰ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti

¹¹ Includendo FSD e Wally vela

Ricavi netti nuovo

I ricavi netti nuovo complessivi del Gruppo sono diminuiti di circa l'8,0%, passando da circa €328,5 milioni nel Q1'25 a circa €302,1 milioni nel Q1'26, causato principalmente dal ritardo nella raccolta ordini dal Medio Oriente e dal conseguente impatto sulla generazione dei ricavi.

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				
	Q1'26 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Q1'25 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Variazione¹³ Q1'26 vs. Q1'25
Composite yachts	106,6	35,3%	123,1	37,5%	-13,4%
Made-to-measure yachts	128,6	42,6%	146,5	44,6%	-12,2%
Super yachts	55,5	18,4%	46,3	14,1%	+19,9%
Altri business ¹⁴	11,4	3,8%	12,6	3,8%	-9,5%
Totale	302,1	100,0%	328,5	100,0%	-8,0%

Il segmento **Composite yachts** ha raggiunto €106,6 milioni, pari a circa il 35,3% dei ricavi netti nuovo totali (da €123,1 milioni, pari a circa il 37,5% dei ricavi netti nuovo totali nel Q1'25).

Il segmento **Made-to-measure yachts** ha raggiunto €128,6 milioni, pari a circa il 42,6% dei ricavi netti nuovo totali (da €146,5 milioni, pari a circa il 44,6% dei ricavi netti nuovo totali, nel Q1'25).

Il segmento **Super yachts** ha raggiunto €55,5 milioni, pari a circa il 18,4% dei ricavi netti nuovo totali (da €46,3 milioni, pari a circa l'14,1% dei ricavi netti nuovo totali nel Q1'25), proseguendo la sua crescita a doppia cifra.

Il segmento **altri business** ha raggiunto €11,4 milioni, pari a circa il 3,8% dei ricavi netti nuovo totali (da €12,6 milioni, pari a circa il 3,8% dei ricavi netti nuovo totali nel Q1'25).

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 Q1 2025

¹³ I valori percentuali possono essere soggetti ad arrotondamenti

¹⁴ Includendo le attività ancillari e Wally vela

Ricavi netti nuovo per area geografica¹⁵

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

milioni di euro	Ricavi netti nuovo per area geografica				
	Q1'26 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Q1'25 (unaudited)	% sui ricavi netti nuovo totali	Variazione ¹⁶ Q1'26 vs. Q1'25
Europa	135,3	44,8%	130,8	39,8%	+3,4%
MEA	94,9	31,4%	113,5	34,6%	-16,4%
APAC	14,4	4,8%	5,7	1,7%	+152,6%
AMAS	57,5	19,0%	78,4	23,9%	-26,7%
Totale	302,1	100,0%	328,5	100,0%	-8,0%

La regione **Europa** ha raggiunto €135,3 milioni, pari a circa il 44,8% dei ricavi netti nuovo totali (da €130,8 milioni, pari a circa il 39,8% dei ricavi netti nuovo totali nel Q1'25).

La regione **MEA** ha raggiunto €94,9 milioni, pari a circa il 31,4% dei ricavi netti nuovo totali (da €113,5 milioni, pari a circa il 34,6% dei ricavi netti nuovo totali nel Q1'25).

La regione **APAC** ha raggiunto €14,4 milioni, pari a circa il 4,8% dei ricavi netti nuovo totali (da €5,7 milioni, pari a circa il 1,7% dei ricavi netti nuovo totali nel Q1'25).

La regione **AMAS** ha raggiunto €57,5 milioni, pari a circa il 19,0% dei ricavi netti nuovo totali (da €78,4 milioni, pari a circa il 23,9% dei ricavi netti nuovo totali nel Q1'25).

Risultati operativi e netti consolidati

EBITDA adjusted

L'EBITDA adjusted margin¹⁷ è pari a 16,1%, in aumento di 10 punti base contro il 16,0% del Q1'25, supportato da un solido mix del portafoglio ordini, con una maggiore contribuzione dei segmenti a più alta marginalità, nonché dal continuo mantenimento di una rigorosa disciplina sui costi.

L'EBITDA adjusted del Gruppo del Q1'26 è stato pari a €48,7 milioni, in contrazione rispetto al Q1'25 che era stato pari a €52,5 milioni.

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

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

Questo solido risultato conferma la bontà della strategia commerciale e industriale che ha visto il Gruppo consolidarsi nei segmenti più profittevoli, e assorbire più efficientemente i costi fissi.

Utile netto

L'utile netto del Gruppo di circa €21,0 milioni nel Q1'26 è in diminuzione rispetto al Q1'25 quando era pari a €23,9 milioni.

Panoramica delle voci dello stato patrimoniale consolidato

Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali

Gli investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali al 31 marzo 2026 sono stati di €12,9 milioni, di cui circa €7,1 milioni destinati al mantenimento dell'attività produttiva già in essere e al portafoglio prodotti esistente e circa €5,8 milioni relativi all'attività espansiva di *business*.

Posizione finanziaria netta consolidata

La posizione finanziaria netta al 31 marzo 2026 era di €18,4 milioni, rispetto ai €54,6 al 31 marzo 2025 e €111,0 milioni al 31 dicembre 2025.

Tale differenza è principalmente attribuibile al minore livello di anticipi incassati, riflettendo sia la ridotta raccolta ordini registrata nel periodo, sia il rinvio delle consegne dovuto alle tensioni geopolitiche nell'area del Medio Oriente, con conseguenti ritardi nell'incasso delle rate finali legate ai milestone.

Inoltre, il Gruppo ha registrato un assorbimento stagionale di capitale circolante, determinato dall'incremento dei livelli produttivi in preparazione della stagione nautica europea e dal conseguente aumento delle unità composite destinate alla 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 a partire dal secondo trimestre del 2026.

Capitale circolante netto

Il capitale circolante netto al 31 marzo 2026 era positivo per €279,7 milioni, in aumento di €118,2 milioni rispetto al 31 dicembre 2025, principalmente per quanto spiegato sopra. Si segnala inoltre che nel Q1'25 l'assorbimento di capitale circolante era stato pari a €83,8 milioni, nonostante la solida performance registrata in Medio Oriente in quel periodo.

Comunicazione della *guidance* 2026¹⁸

	2025A	2026E
Ricavi Netti Nuovo (€ milioni)	1.231,7 +5,0%	1.250 – 1.265 +1,5 +2,7%
Adjusted EBITDA (€ milioni)	202,8 +6,7%	203 – 210 =/ +3,6%
Adjusted EBITDA margin (%)	16,5%	16,2% - 16,6%
Capex (€ milioni)	89,2	70,0 – 75,0

Eventi significativi verificatisi nel Q1'26

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

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 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* (l'“**Executive**”).

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 30 gennaio 2026, il Consiglio di Amministrazione di Ferretti, nel rispetto delle previsioni dell’*Hong Kong Code on Takeovers and Mergers* ha istituito un “*Independent Board Committee*” composto interamente dagli amministratori non esecutivi della Società.

In data 27 febbraio 2026, KKCG Maritime ha annunciato di aver ottenuto, in data 25 febbraio 2026, il *nulla osta* del documento d’Offerta da parte di Consob e, in data 27 febbraio 2026, la conferma da parte dell’Executive di non avere ulteriori commenti al documento d’Offerta.

In data 2 marzo 2026, KKCG Maritime ha messo a disposizione del pubblico il documento d’Offerta approvato dalle Autorità e la scheda di adesione all’Offerta.

In data 12 marzo, il Consiglio di Amministrazione di Ferretti ha approvato (a maggioranza, con l’astensione degli amministratori Piero Ferrari, Alberto Galassi e Stefano Domenicali) il comunicato dell’emittente in relazione all’Offerta (il “*Response Document*”), messo a disposizione del pubblico in pari data sul sito di Ferretti.

In data 16 marzo 2026 ha avuto inizio il periodo di adesione all’Offerta.

In data 26 marzo 2026, KKCG Maritime ha comunicato l’incremento del corrispettivo dell’Offerta da €3,50 per azione a €3,90 per azione e, in pari data, ha pubblicato il relativo supplemento al documento d’Offerta.

In data 2 aprile 2026, il Consiglio di Amministrazione di Ferretti ha così approvato (a maggioranza, con l’astensione di Alberto Galassi e il voto contrario di Piero Ferrari e Stefano Domenicali) l’aggiornamento del comunicato dell’emittente in relazione all’Offerta (il “*Response Document Supplement*”), messo a disposizione del pubblico in pari data sul sito di Ferretti.

In data **13 aprile** 2026 si è chiuso il periodo di adesione dell’Offerta e, in data 14 aprile 2026, KKCG Maritime ha pubblicato i risultati definitivi dell’Offerta: *i.e.*, KKCG Maritime ha ricevuto adesioni valide all’Offerta per complessive **29.611.598 azioni**, rappresentative di circa **l’8,748335%** del capitale sociale di Ferretti e di circa **il 56,800255%** del numero massimo di azioni oggetto dell’Offerta.

Poiché il numero di azioni portate in adesione all’Offerta non ha superato **52.132.861** (*i.e.*, il numero massimo di azioni oggetto dell’Offerta), **KKCG Maritime** ha acquistato tutte le azioni portate in adesione all’Offerta, per un corrispettivo complessivo pari a **Euro 115.485.232,20**, senza dare corso alla procedura di riparto di cui al documento d’Offerta.

Per maggiori dettagli in relazione all’Offerta si rinvia alla documentazione pubblicata sul sito internet di Ferretti www.ferrettigroup.com, sezione “Investor Relations / Governance / OPA”.

Eventi significativi verificatisi dopo il 31 marzo 2026

Il salone nautico di Dubai, inizialmente previsto per l’inizio di aprile 2026, è stato posticipato a novembre a causa delle tensioni geopolitiche nella regione.

In data 14 maggio 2026 si è tenuta l’Assemblea degli azionisti di Ferretti, in seduta ordinaria, che ha, inter alia:

- approvato il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2025 e la destinazione dell’utile di esercizio;
- approvato la distribuzione di un dividendo ordinario pari a Euro 0,11 per azione;

- approvato la “Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti”;
- nominato il nuovo Consiglio di Amministrazione, previa determinazione del numero dei componenti e della durata, nominato il Presidente del Consiglio di Amministrazione e determinato i compensi spettanti ai componenti del Consiglio di Amministrazione;
- nominato il Collegio Sindacale e il suo Presidente per gli esercizi 2026-2028 nonché determinato i compensi spettanti ai componenti del Collegio Sindacale.

Per maggiori informazioni circa le deliberazioni della suddetta Assemblea si rinvia al comunicato stampa del 14 maggio 2026, disponibile sul sito internet di Ferretti www.ferrettigroup.com, sezione “Investor Relations – Comunicati Stampa”.

Outlook

La clientela luxury di fascia alta continua a manifestare comportamenti di spesa che si discostano dalle tendenze di mercato, in controtendenza rispetto al segmento del lusso aspirazionale. L’industria globale dello yachting mantiene un profilo di resilienza in un contesto caratterizzato da incertezze geopolitiche e macroeconomiche, evidenziando solidità e robustezza strutturale.

Alla data di pubblicazione del presente documento, la situazione geopolitica in Medio Oriente sta comportando ritardi sia nell’acquisizione di nuovi ordini provenienti dalla regione sia nelle consegne delle imbarcazioni destinate a tale mercato. Si precisa, tuttavia, che non tutte le unità classificate sotto la voce “Middle East” sono necessariamente consegnate o impiegate in tale area geografica.

In tale contesto, il Gruppo ha mantenuto un adeguato livello di redditività e la propria quota di mercato, rafforzando il proprio posizionamento strategico non solo nei segmenti a maggiore valore aggiunto, ma anche in quelli emergenti e ad elevato potenziale di crescita. Al fine di cogliere le attese dinamiche di espansione del mercato globale degli yacht di lusso, valorizzare ulteriormente la propria proposta distintiva e accrescere la resilienza complessiva del Gruppo, le linee guida strategiche future si fondano sui seguenti pilastri:

- 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.

Nomina del nuovo amministratore incaricato del sistema di controllo interno e gestione dei rischi

In data odierna, il Consiglio di Amministrazione ha nominato il Presidente del Consiglio di Amministrazione Tan Ning, quale amministratore incaricato del sistema di controllo interno e gestione dei rischi, conferendogli i relativi poteri.

Nomina del *lead independent director*

Il Consiglio di Amministrazione, in data odierna, ha altresì nominato il *lead independent director* nella persona del consigliere indipendente Patrick Sun, in adesione alle raccomandazioni 13 e 14 del Codice di Corporate Governance.

AUDIOCONFERENZA

I risultati al 31 marzo 2026 saranno presentati alla comunità finanziaria attraverso una *conference call* che si terrà il 19 maggio 2026 alle ore 2:00p.m. CEST, 8:00 p.m. HKT.

Per partecipare alla audioconferenza, è possibile registrarsi a questo link: https://media-tree.zoom.us/webinar/register/WN_aepdt4gnShmOqByv3M5-_A#/registration

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 2026 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 ordini in €mln¹⁹

Order Backlog per segmento	Q1 24	H1 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H1 25	9M 25	FY 25	Q1 26
Composite	483,8	328,7	273,0	365,8	395,8	225,2	201,5	275,3	325,4
Made-to-measure	617,4	589,4	485,1	554,3	589,9	490,8	600,8	732,7	715,5
Super Yachts	485,6	521,9	531,5	704,1	740,7	689,0	688,4	702,1	672,5
Other	56,7	55,8	36,8	39,7	42,2	41,0	7,2	5,6	4,6
Total	1.643,4	1.495,8	1.326,3	1.663,9	1.768,6	1.446,0	1.497,9	1.715,7	1.717,9

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.

Raccolta ordini in €mln²⁰

Order Intake per segmento	Q1 24	H1 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H1 25	9M 25	FY 25	Q1 26
Composite	103,9	161,6	288,2	425,9	89,6	160,9	278,8	458,4	96,1
Made-to-Measure	98,6	256,3	321,5	414,6	144,1	237,8	423,9	608,1	83,5
Super Yachts	64,0	96,5	127,3	294,9	33,1	64,9	64,2	66,1	0,0
Other	0,0	0,0	0,0	4,0	3,8	3,8	4,1	4,1	0,0
Total	266,6	514,4	736,9	1.139,3	270,6	467,3	770,9	1.136,6	179,6

Order Intake per regione	Q1 24	H1 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H1 25	9M 25	FY 25	Q1 26
Europe	122,0	182,0	286,6	559,0	77,3	181,1	379,2	576,0	99,1
MEA	102,8	167,2	237,2	339,5	80,2	130,6	176,8	265,6	53,0
APAC	0,8	7,0	14,2	18,6	10,5	12,8	16,1	23,9	14,2
AMAS	40,9	158,2	198,9	222,2	102,6	142,8	199,0	271,1	13,3
Total	266,6	514,4	736,9	1.139,3	270,6	467,3	770,9	1.136,6	179,6

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.

¹⁹I valori possono essere soggetti ad arrotondamenti

²⁰I valori possono essere soggetti ad arrotondamenti

Ricavi netti nuovo²¹

Ricavi netti nuovo per segmento	Q1 24	H1 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H1 25	9M 25	FY 25	Q1 26
Composite	145,0	265,0	385,2	548,1	123,1	234,4	322,2	485,8	106,6
Made-to-measure	120,1	233,1	318,6	417,8	146,5	253,1	362,8	494,6	128,6
Super Yachts	36,1	82,5	116,8	148,6	46,3	104,4	155,6	190,3	55,5
Other	11,8	30,4	44,7	58,8	12,6	28,5	46,6	61,0	11,4
Tot Ricavi netti nuovo	313,0	611,0	865,3	1.173,3	328,5	620,4	887,2	1.231,7	302,1

Ricavi netti nuovo per geografia	Q1 24	H1 24	9M 24	FY 24	Q1 25	H1 25	9M 25	FY 25	Q1 26
Europe	163,0	313,0	438,5	593,5	130,8	250,7	373,9	540,5	135,3
MEA	63,9	112,8	165,6	269,3	113,5	219,9	286,4	372,3	94,9
APAC	12,7	23,9	33,8	39,6	5,7	9,7	15,0	20,6	14,4
AMAS	73,3	161,3	227,4	270,9	78,4	140,1	211,8	298,3	57,5
Tot Ricavi netti nuovo	313,0	611,0	865,3	1.173,3	328,5	620,4	887,2	1.231,7	302,1

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.

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. 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

²¹I valori possono essere soggetti ad arrotondamenti



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