

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Il 'made to measure' di grandi dimensioni traina i risultati di Ferretti Group

Nicola Capuzzo · Wednesday, April 1st, 2026

Il Gruppo Ferretti ha comunicato i dati di chiusura dell'esercizio 2025 che mostrano indicatori finanziari in crescita, anche se inseriti in un "contesto di mercato che lancia segnali di normalizzazione e sfide geopolitiche".

I ricavi netti nuovo hanno raggiunto quota 1,23 miliardi di euro, segnando un incremento del 5% rispetto al 2024. Allo stesso tempo l'Ebitda adjusted si è attestato a 202,8 milioni di euro (+6,7%), con un margine del 16,5% registrando un lieve miglioramento rispetto all'anno precedente. L'utile netto ha toccato i 90,1 milioni di euro, con una crescita contenuta al 2,2%.

L'analisi dei segmenti della produzione evidenzia un andamento eterogeneo, sintomo di un riposizionamento strategico verso imbarcazioni di maggiori dimensioni: il made-to-measure (30m-43m) si dimostra il vero motore della crescita 2025 con ricavi saliti a 494,6 milioni di euro (+18,4%) e la raccolta ordini che ha registrato un balzo del 46,7%, giungendo a rappresentare oltre la metà dell'intera raccolta del Gruppo. Nel segmento super yachts (sopra i 43m), nonostante i ricavi siano cresciuti del 28,1% grazie alle consegne di ordini pregressi, la raccolta ordini ha subito una forte contrazione del 77,6% rispetto al 2024 (passando da 294,9 a 66,1 milioni di euro), evidenziando un ritorno a volumi più 'nella norma' dopo un anno eccezionale. Il composite yachts (sotto i 30m) ha visto una flessione dei ricavi dell'11,4%, mantenendo comunque una raccolta ordini rimasta solida (+7,6%), trainata soprattutto da modelli superiori agli 80 piedi.

Il quadro complessivo emerge dall'analisi delle commesse totali: al 31 dicembre 2025, il portafoglio ordini ammontava a 1.715,7 milioni di euro, un valore in crescita del 14,5% rispetto al trimestre precedente e del 3,1% rispetto alla chiusura del 2024, ma si evidenzia un net backlog di 828,6 milioni di euro, in contrazione del 7,9% rispetto al 31 dicembre 2024, segnale di un ritmo nelle consegne (225) superiore alla nuova raccolta di ordini (214 unità).

A livello geografico, l'Europa si conferma per Ferretti Group il mercato principale con 540,5 milioni di euro di ricavi, nonostante una flessione dell'8,9%. L'area Mea (Medio Oriente e Africa) ha mostrato una crescita dei ricavi del 38,2%, ma il Gruppo segnala che l'instabilità geopolitica nella regione sta causando ritardi sia nella presa ordini che nelle consegne. Le Americhe (Amas) mostrano una buona resilienza con ricavi in crescita del 10,1%.

Uno degli aspetti di rilievo per il futuro del Gruppo riguarda l'[offerta pubblica di acquisto parziale e volontaria promossa da Kkcg Maritime](#). Inizialmente proposta a 3,50 euro per azione, la società ha comunicato il 26 marzo 2026 un incremento del corrispettivo a 3,90 euro per azione. L'obiettivo di Kkcg è acquisire il 15,4% del capitale sociale per arrivare a detenere una quota complessiva del 29,9%. Il Consiglio di Amministrazione e l'Independent Board Committee – informa il documento del Gruppo – hanno preso atto del supplemento al documento di offerta e pubblicheranno a breve un aggiornamento della propria posizione (il cd Response Document). L'operazione potrebbe quindi cambiare significativamente gli equilibri di governance nel breve termine. Il prossimo 14 maggio 2026 si terrà l'Assemblea ordinaria degli azionisti, un appuntamento che oltre all'approvazione del bilancio e alla distribuzione del dividendo proposto di 0,11 euro per azione, prevede nell'ordine del giorno, il rinnovo integrale del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale per il triennio 2026-2028. L'Assemblea dovrà determinare il numero dei componenti e nominare il nuovo presidente, e definire quindi la guida strategica che dovrà gestire la fase post-Opa e l'attuazione dei piani industriali.

Il Gruppo infine conferma la propria guidance di medio termine – che punta a una crescita organica del ricavo netto nell'ordine del 10% e a un margine Ebitda superiore al 18,5% – basata su investimenti in materiali e processi a basso impatto ambientale per una navigazione più responsabile, estensione dell'offerta made-to-measure verso super yacht in lega di alluminio con i marchi Riva, Pershing e Custom Line, e ampliamento delle attività di brokeraggio, charter, refitting e brand extension, e, infine, comunica la sottoscrizione dell'accordo quinquennale da 2,5 milioni di euro con Hpe S.r.l. (società correlata alla famiglia Ferrari) per lo sviluppo di soluzioni ingegneristiche innovative in ambito motoristico elettrico e termico.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

**SUPER YACHT 24 È ANCHE SU WHATSAPP: [BASTA CLICCAR QUI PER](#)
[ISCRIVERSI AL CANALE](#) ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Wednesday, April 1st, 2026 at 6:00 pm and is filed under [Yards](#).
You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.