NewPrinces S.p.A.
Sede Centrale Via J. F. Kennedy, 16 – 42124 Reggio Emilia
Telefono 0522.7901 Fax: 0522.790266
Cap. Soc. € 43.935.050,00 i.v. • REA di RE n° 277595
P. IVA e Cod. Fis. 00183410653

Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento da parte di Newlat Group S.A.
ai sensi degli artt. 2497 ss. del codice civile

**COMUNICATO STAMPA**

# SOTTOSCRITTO UN ACCORDO CON IL GRUPPO TOSANO PER LA CONCESSIONE IN AFFITTO DI 15 RAMI D'AZIENDA DI GS (IPERMERCATI E GRANDI SUPERFICI), CON SUCCESSIVE OPZIONI DI ACQUISTO

- **L'operazione prevede la concessione in affitto al Gruppo Tosano, da parte della controllata GS S.p.A., di 15 rami d'azienda (ipermercati e grandi superfici), con successive opzioni di acquisto, e la valorizzazione di 13 immobili di proprietà di GS, a fronte di canoni d'affitto per Euro 110 milioni per un periodo di 5 anni (oltre a Euro 5 milioni quale corrispettivo per la concessione delle opzioni), Euro 35 milioni quale prezzo per i rami d'azienda, un prezzo complessivo per gli immobili pari a Euro 248,6 milioni, oltre a canoni di godimento pari a Euro 54,4 milioni ai sensi del contratto di *rent-to-buy*.**
- **Il management stima un miglioramento annuo dell'EBITDA pari a circa Euro 40 milioni nei primi cinque anni e a circa Euro 60,2 milioni nei successivi sette anni, subordinatamente alla piena attuazione dell'operazione secondo le ipotesi del piano.**
- **L'accordo è finalizzato al rafforzamento strutturale della redditività e della generazione di cassa di GS S.p.A., con effetti positivi attesi sui risultati economico-finanziari consolidati del Gruppo NewPrinces.**
- **Le attività interessate generano attualmente ricavi annui pari a circa Euro 500 milioni, pari a circa il 14% del fatturato complessivo di GS S.p.A.**
- **Con l'operazione, NewPrinces considera completata la prima fase del programma di razionalizzazione del perimetro commerciale di GS, avviando una nuova fase di sviluppo focalizzata sui supermercati e sul formato Express.**

Reggio Emilia, 5 novembre 2026 – NewPrinces S.p.A. ("**NewPrinces**" o la "**Società**") comunica che la propria controllata GS S.p.A. ("**GS**") ha sottoscritto un accordo con NOVA RETAIL S.r.l. con socio unico Supermercati Tosano Cerea S.r.l. (il "**Gruppo Tosano**"), avente ad oggetto la concessione in affitto da parte di GS al Gruppo Tosano di 15 rami d'azienda costituiti da ipermercati e grandi superfici di vendita, con previsione di successive opzioni di acquisto, nonché la valorizzazione di 13 immobili di proprietà di GS ricompresi nel perimetro contrattuale (l'"**Operazione**").

L'Operazione si articola in una prima fase di affitto dei rami d'azienda della durata di cinque anni e, subordinatamente all'esercizio delle opzioni contrattualmente previste, in una successiva fase di acquisizione dei medesimi e di valorizzazione degli immobili mediante un programma di *rent-to-buy* della durata di ulteriori sette anni.

L'Operazione rappresenta un passaggio rilevante nell'attuazione del programma strategico di razionalizzazione e valorizzazione delle attività commerciali di GS, avviato dal Gruppo NewPrinces a seguito dell'acquisizione di Carrefour Italia, ed è finalizzata al miglioramento della redditività operativa, al rafforzamento della generazione di cassa e all'ottimizzazione del portafoglio di attività commerciali e immobiliari.

Sulla base delle attuali previsioni del management, l'Operazione dovrebbe determinare un **miglioramento dell'EBITDA pari a circa Euro 40 milioni annui nei primi cinque anni e a circa Euro 60,2 milioni annui nei successivi sette anni**.

**Principali termini e condizioni dell'Operazione**

L'accordo prevede una struttura contrattuale articolata in due fasi, con differenti scenari di esecuzione e relativi corrispettivi.

**Prima fase – Affitto dei rami d'azienda**

La prima fase prevede la concessione in affitto al Gruppo Tosano dei 15 rami d'azienda per un periodo di cinque anni, a fronte di canoni contrattualmente previsti per complessivi **Euro 110 milioni**, oltre a Euro 5 milioni a titolo di corrispettivo per la concessione delle opzioni contrattuali.

Il contratto riconosce al Gruppo Tosano una facoltà di recesso anticipato, esercitabile mediante comunicazione da effettuarsi entro il 30 aprile 2029, con efficacia a decorrere dal 15 marzo 2031 e restituzione progressiva delle attività secondo le modalità contrattualmente stabilite.

Nell'ipotesi di esercizio di tale facoltà, i corrispettivi complessivamente previsti a favore di GS ammontano a **Euro 75 milioni**, di cui Euro 70 milioni relativi ai canoni di affitto ed Euro 5 milioni per la concessione delle opzioni.

A tali corrispettivi si aggiunge, come componente distinta, il prezzo delle merci cedibili presenti nei punti vendita alla rispettiva data di trasferimento. Sulla base della stima del management, il valore complessivo dei flussi lordi potenziali riferibili allo scenario di recesso anticipato ammonterebbe a circa Euro 75 milioni oltre al valore delle merci, ferma restando la valorizzazione effettiva delle merci mediante inventario e le relative scadenze di pagamento.

In caso di prosecuzione del rapporto per l'intera durata quinquennale, i corrispettivi complessivi previsti a favore di GS ammonterebbero a **Euro 125 milioni**, così articolati:

- **Euro 110 milioni** a titolo di canoni di affitto dei rami d'azienda;
- **Euro 5 milioni** a titolo di corrispettivo per la concessione delle opzioni contrattuali;
- **Euro 10 milioni** aggiuntivi, la cui qualificazione dipenderà dall'esercizio delle opzioni di acquisto.

In particolare, nell'ipotesi di esercizio delle opzioni, l'importo di Euro 10 milioni costituirà una prima quota del prezzo di acquisto dei rami d'azienda, da corrispondersi alla data di esecuzione della relativa acquisizione.

In caso di mancato esercizio delle opzioni, il medesimo importo sarà invece dovuto quale corrispettivo aggiuntivo per il godimento degli immobili di GS durante il periodo di affitto.

Le suddette componenti alternative non sono cumulabili.

Alla prima fase si aggiunge la cessione delle merci presenti nei 15 ipermercati al momento delle rispettive consegne. Nell'ipotesi di completamento del quinquennio ed esercizio delle opzioni, i corrispettivi della prima fase rappresenterebbero pertanto flussi lordi potenziali per circa Euro 125 milioni oltre al valore delle merci, fermo restando che gli incassi delle merci sono regolati separatamente.

Gli accordi prevedono altresì obblighi aggiuntivi a carico del Gruppo Tosano, nonché l'assunzione da parte dell'affittuaria degli oneri di manutenzione ordinaria e straordinaria, secondo le condizioni contrattualmente stabilite.

**Seconda fase – Cessione dei rami d'azienda al Gruppo Tosano e valorizzazione immobiliare**

In caso di esercizio delle opzioni entro il 30 giugno 2032, è prevista l'acquisizione dei rami d'azienda da parte del Gruppo Tosano e l'avvio di un programma settennale di *rent-to-buy* avente ad oggetto i 13 immobili di proprietà di GS inclusi nel perimetro dell'Operazione.

Il corrispettivo complessivo per l'acquisizione dei rami d'azienda è pari a **Euro 35 milioni**, di cui Euro 10 milioni corrispondenti alla quota iniziale ricompresa nei corrispettivi della prima fase ed Euro 25 milioni a titolo di saldo dilazionato.

La seconda fase prevede inoltre:

- **Euro 280,4 milioni** a titolo di canoni del programma immobiliare di *rent-to-buy*, comprensivi delle componenti relative al godimento degli immobili e degli acconti sul prezzo di acquisto;
- **Euro 22,6 milioni** a titolo di saldo finale del prezzo degli immobili, nell'ipotesi di perfezionamento dell'acquisto alla scadenza del 30 giugno 2039.

Il prezzo complessivo convenuto per gli immobili è pari a **Euro 248,6 milioni**, dal quale saranno detratti gli acconti prezzo corrisposti nel corso del programma di *rent-to-buy*.

Pertanto, nell'ipotesi di integrale esecuzione degli accordi e di esercizio delle opzioni previste, i corrispettivi complessivi potenziali dell'Operazione ammontano a **Euro 453 milioni (oltre al valore delle merci)**, di cui Euro 125 milioni riferibili alla prima fase ed Euro 328 milioni alla successiva fase di acquisizione e valorizzazione immobiliare.

Il contratto prevede altresì meccanismi di adeguamento dei corrispettivi in caso di variazioni del perimetro dell'Operazione e specifiche disposizioni relative all'eventuale acquisto anticipato degli immobili.

### Riepilogo dei corrispettivi contrattuali

Il seguente prospetto riepiloga le principali componenti economiche dell'Operazione nell'ipotesi di integrale esecuzione degli accordi, esercizio delle opzioni contrattualmente previste e perfezionamento dell'acquisto degli immobili entro il 30 giugno 2039.

| Componente contrattuale (in milioni di Euro) | Valore potenziale |
|---|---|
| **Prima fase – Affitto dei rami d'azienda** | |
| Canoni di affitto dei rami d'azienda (5 anni) | 110,0 |
| Corrispettivo per la concessione delle opzioni | 5,0 |
| Prima quota del prezzo di acquisto dei rami d'azienda | 10,0 |
| **Totale prima fase** | **125,0** |
| **Seconda fase – Acquisizione e valorizzazione immobiliare** | |
| Saldo dilazionato del prezzo di acquisto dei rami d'azienda | 25,0 |
| Canoni del programma immobiliare di *rent-to-buy* (7 anni) | 280,4 |
| Saldo finale del prezzo di acquisto degli immobili | 22,6 |
| **Totale seconda fase** | **328,0** |
| **Valore contrattuale complessivo potenziale dell'Operazione (escluse le merci)** | **453,0** |

Il valore contrattuale complessivo potenziale è subordinato all'integrale esecuzione degli accordi e all'esercizio delle opzioni previste. Le componenti indicate comprendono corrispettivi di diversa natura economica e contabile, il cui trattamento sarà determinato in conformità ai principi contabili applicabili.

**Effetti economici e finanziari attesi: rafforzamento dell'EBITDA, degli utili e della generazione di cassa**

I 15 rami d'azienda oggetto dell'Operazione generano attualmente un fatturato annuo complessivo pari a circa **Euro 500 milioni**, corrispondente a circa il 14% del fatturato annuo di GS, pari a circa Euro 3,5 miliardi.

L'Operazione comporterà il trasferimento della gestione operativa delle suddette attività al Gruppo Tosano, determinando una riduzione dei ricavi consolidati riconducibili al perimetro interessato, a fronte di un miglioramento atteso del profilo di redditività e della capacità di generazione di cassa del Gruppo.

Sulla base delle attuali valutazioni del management, **il miglioramento annuo dell'EBITDA derivante dall'Operazione è stimato in circa Euro 40 milioni durante la prima fase quinquennale e in circa Euro 60,2 milioni nel corso della successiva fase settennale**, nell'ipotesi di attuazione del piano secondo le condizioni previste.

Le stime riflettono gli effetti economici attesi dal trasferimento della gestione delle grandi superfici e dall'esecuzione degli accordi contrattuali nelle rispettive fasi.

Sotto il profilo finanziario, GS beneficerà direttamente dei flussi derivanti dai corrispettivi previsti dagli accordi, inizialmente attraverso i canoni di affitto dei rami d'azienda e successivamente, in caso di esercizio delle opzioni, attraverso i corrispettivi per l'acquisizione delle attività commerciali e il programma immobiliare di *rent-to-buy*.

È inoltre prevista la cessione al Gruppo Tosano delle merci presenti nei 15 punti vendita al momento dei rispettivi trasferimenti, secondo i criteri di ammissibilità e valorizzazione contrattualmente stabiliti e sulla base di inventari effettuati in contraddittorio. Il valore complessivo delle merci rappresenterà una componente aggiuntiva e distinta rispetto al valore contrattuale potenziale dell'Operazione di circa Euro 453 milioni. La monetizzazione delle giacenze dovrebbe contribuire positivamente alla generazione di cassa e alla liberazione di capitale circolante, prevalentemente nel 2027, in funzione delle effettive date di consegna e delle scadenze di pagamento previste dal contratto.

Ai fini della rappresentazione economica dell'Operazione, il valore stimato delle merci è una componente ulteriore rispetto ai corrispettivi contrattuali; i flussi lordi potenziali nello specifico scenario di recesso anticipato sono pari a Euro 75 milioni (oltre al valore delle merci), a Euro 125 milioni oltre al valore delle merci quelli riferibili alla prima fase completa con esercizio delle opzioni e a Euro 453 milioni oltre al valore

delle merci il valore complessivo indicativo nello scenario di esecuzione integrale. Tali flussi dovrebbero contribuire positivamente alla generazione di cassa della controllata e, conseguentemente, alla posizione finanziaria consolidata del Gruppo NewPrinces. Il miglioramento della redditività operativa, unitamente alla valorizzazione degli asset e ai corrispettivi contrattuali, dovrebbe inoltre riflettersi positivamente sui risultati economici futuri di GS, con effetti sugli utili consolidati del Gruppo, secondo la natura e il trattamento contabile delle rispettive componenti. La combinazione di tali fattori è finalizzata a conseguire un miglioramento strutturale del profilo economico-finanziario delle attività retail, attraverso una maggiore redditività, una più elevata capacità di generazione di cassa e una più efficiente allocazione del capitale. L'effettiva realizzazione dei benefici attesi dipenderà dalle tempistiche di esecuzione dell'Operazione, dall'evoluzione delle condizioni operative e dal trattamento contabile delle singole componenti contrattuali.

**Marchio Euromercato**

Nell'ambito degli accordi è altresì prevista la concessione in utilizzo del marchio **Euromercato**, di proprietà di GS.

**Razionale strategico e completamento della prima fase del piano di razionalizzazione**

L'Operazione si inserisce nella strategia di NewPrinces volta alla razionalizzazione del portafoglio commerciale di GS, al miglioramento della redditività e al rafforzamento della capacità di generazione di cassa delle attività retail. La decisione di affidare la gestione dei 15 rami d'azienda al Gruppo Tosano riflette la volontà di valorizzare le grandi superfici attraverso un operatore specializzato, dotato di un modello distributivo consolidato nel segmento degli ipermercati. Per il Gruppo Tosano, l'Operazione rappresenta un'opportunità di ampliamento della rete distributiva e di rafforzamento della propria presenza sul territorio nazionale. Per NewPrinces, l'accordo consente di ottimizzare il perimetro delle attività commerciali, migliorandone il profilo economico-finanziario e valorizzando contestualmente gli asset immobiliari interessati, in coerenza con la strategia di razionalizzazione e rafforzamento della redditività del Gruppo. **Con la definizione dell'accordo, NewPrinces considera completata la prima fase del proprio programma strategico di razionalizzazione e valorizzazione del perimetro commerciale di GS.**

Il completamento di tale fase consentirà al Gruppo di concentrare progressivamente le proprie risorse manageriali e finanziarie sullo sviluppo dei formati distributivi individuati come prioritari per il futuro posizionamento di GS.

NewPrinces S.p.A.
Sede Centrale Via J. F. Kennedy, 16 – 42124 Reggio Emilia
Telefono 0522.7901 Fax: 0522.790266
Cap. Soc. € 43.935.050,00 i.v. • REA di RE n° 277595
P. IVA e Cod. Fis. 00183410653

Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento da parte di Newlat Group S.A.
ai sensi degli artt. 2497 ss. del codice civile

**Prospettive di sviluppo e rilancio del marchio GS**

Nell'ambito della successiva fase del piano industriale, NewPrinces intende focalizzare la strategia di sviluppo del marchio GS sui supermercati con superfici comprese tra **1.000 e 5.000 metri quadrati** e sul formato **GS Express**.

Il programma prevede il progressivo rafforzamento della rete distributiva, con particolare attenzione all'espansione del formato Express nel segmento della prossimità, nonché interventi di ammodernamento e riqualificazione dei punti vendita esistenti.

Le iniziative saranno orientate al miglioramento dell'efficienza operativa, della produttività commerciale e dell'esperienza d'acquisto, oltre che al rafforzamento dell'identità e del posizionamento del marchio GS.

La maggiore focalizzazione sui formati prioritari è finalizzata a sostenere la crescita della rete, migliorandone il profilo di redditività e la capacità di generazione di cassa nel medio-lungo periodo.

**Angelo Mastrolia, Presidente Esecutivo di NewPrinces S.p.A., ha dichiarato:**

"L'accordo con il Gruppo Tosano rappresenta un passaggio di particolare rilevanza nell'attuazione della nostra strategia di trasformazione delle attività retail e segna il completamento della prima fase del programma di razionalizzazione del perimetro commerciale di GS.

Con questa Operazione affidiamo a un partner industriale specializzato la gestione di 15 grandi superfici che generano attualmente un fatturato annuo pari a circa Euro 500 milioni, avviando un percorso di valorizzazione commerciale e immobiliare finalizzato a migliorare strutturalmente la redditività e la capacità di generazione di cassa del Gruppo.

L'accordo presenta un valore contrattuale complessivo potenziale di Euro 453 milioni e, sulla base delle nostre attuali stime, **dovrebbe determinare un miglioramento dell'EBITDA pari a circa Euro 40 milioni annui nei primi cinque anni e a circa Euro 60,2 milioni annui nei successivi sette anni**, secondo le ipotesi di attuazione del piano.

L'Operazione è inoltre finalizzata a rafforzare la generazione di cassa di GS attraverso un programma pluriennale di corrispettivi contrattuali, con effetti positivi attesi sul profilo economico-finanziario del Gruppo.

Riteniamo che questo accordo confermi la nostra volontà di privilegiare la qualità degli utili, la disciplina nell'allocazione del capitale e la capacità di generare cassa rispetto alla sola crescita dimensionale.

Desidero sottolineare in modo particolare il valore del Gruppo Tosano, al quale riconosciamo una competenza distintiva nella gestione degli ipermercati di grande dimensione. Tosano ha costruito nel tempo un modello commerciale e operativo di straordinaria efficacia, dimostrando sul campo capacità di

gestione, efficienza, forza dell'offerta e attenzione al cliente proprio nei format più complessi della grande distribuzione. A nostro giudizio, rappresenta un punto di riferimento in Italia per questa tipologia di superfici: è difficile immaginare un partner industriale più qualificato per esprimere appieno il potenziale di questi 15 ipermercati. La nostra scelta nasce dalla convinzione che le strutture affidate a Tosano potranno beneficiare della sua esperienza, della sua capacità esecutiva e della solidità del suo modello distributivo, creando valore per i clienti, per i territori e per entrambe le realtà industriali.

Con il completamento della prima fase del nostro programma di razionalizzazione, possiamo ora concentrare le risorse sul rilancio e sullo sviluppo del marchio GS, attraverso il rafforzamento della rete di supermercati e del formato Express, accompagnato da un programma di espansione e ammodernamento dei punti vendita.

Il nostro obiettivo è costruire una piattaforma distributiva più efficiente, competitiva e redditizia, in grado di contribuire in misura crescente alla generazione di cassa e alla creazione di valore sostenibile nel lungo periodo."

**Condizioni di efficacia e dichiarazioni previsionali**

L'efficacia del trasferimento dei rami d'azienda è subordinata all'avveramento delle condizioni sospensive contrattualmente previste, incluse quelle relative al procedimento presso l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Il valore contrattuale complessivo potenziale di Euro 453 milioni presuppone l'integrale esecuzione degli accordi, l'esercizio delle opzioni contrattuali e il perfezionamento dell'acquisto degli immobili alla scadenza del programma di *rent-to-buy*. Tale valore comprende componenti di diversa natura economica e contabile e non costituisce un corrispettivo integralmente garantito.

I corrispettivi pari a Euro 75 milioni previsti nell'ipotesi di recesso anticipato si riferiscono esclusivamente allo specifico scenario disciplinato contrattualmente e non costituiscono un importo minimo garantito applicabile indistintamente a tutte le ipotesi di cessazione del rapporto.

Le stime relative al miglioramento dell'EBITDA consolidato, pari a circa Euro 40 milioni annui nella prima fase quinquennale e a circa Euro 60,2 milioni annui nella successiva fase settennale, riflettono le attuali valutazioni del management e presuppongono l'attuazione dell'Operazione secondo le ipotesi del relativo piano economico-finanziario.

I benefici effettivi potranno differire da quelli stimati in funzione delle tempistiche di esecuzione degli accordi, dell'evoluzione delle condizioni operative, del trattamento contabile delle componenti contrattuali e di ulteriori fattori non interamente sotto il controllo della Società.

Il fatturato delle attività interessate e la relativa incidenza sui ricavi di GS sono valori indicativi, riferiti alle attuali stime della Società. L'effettivo impatto sui ricavi consolidati dipenderà dalle date di trasferimento dei rami d'azienda e dal relativo trattamento contabile.

Le dichiarazioni previsionali contenute nel presente comunicato riflettono le attuali valutazioni e aspettative del management e sono soggette a rischi e incertezze. I risultati effettivi potrebbero differire, anche significativamente, da quelli espressi o impliciti nelle dichiarazioni previsionali.

**Conference call con investitori e analisti**

L'Operazione sarà illustrata e discussa dal management di NewPrinces nell'ambito della conference call dedicata alla presentazione dei risultati economico-finanziari consolidati del Gruppo al 30 settembre 2026, prevista per il **10 novembre 2026 alle ore 11:00 CET**. Nel corso della call, il management fornirà ulteriori dettagli in merito al razionale strategico dell'Operazione e ai relativi effetti economici e finanziari attesi.

* * *

Il presente comunicato stampa è disponibile sul sito internet di NewPrinces all'indirizzo www.newprinces.it, nonché presso il meccanismo di stoccaggio autorizzato eMarket Storage all'indirizzo www.emarketstorage.com.

* * *

**PER ULTERIORI INFORMAZIONI**

**Investors**
**Benedetta Mastrolia**
*NewPrinces Investor Relator*
Mob. +39 3319559164
investors@newlat.com

**Press Office**

**Alice Brambilla**
*Barabino & Partners*
Tel. +39 0272023535
Mob. +39 3282668196
a.brambilla@barabino.it

NewPrinces S.p.A.
Sede Centrale Via J. F. Kennedy, 16 – 42124 Reggio Emilia
Telefono 0522.7901 Fax: 0522.790266
Cap. Soc. € 43.935.050,00 i.v. • REA di RE n° 277595
P. IVA e Cod. Fis. 00183410653

Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento da parte di Newlat Group S.A.
ai sensi degli artt. 2497 ss. del codice civile

**Virginia Bertè**
*Barabino & Partners*
Tel. +39 0272023535
Mob. +39 3429787585
v.berte@barabino.it

* * *

**NEWPRINCES GROUP**

NewPrinces Group è un primario gruppo italiano attivo nei settori food & beverage e retail, con una piattaforma industriale e distributiva integrata, che ha generato ricavi pro forma per circa €6,5 miliardi nel 2025.

Nel comparto della produzione alimentare, il Gruppo opera attraverso Princes Group plc, quotata sull'indice FTSE 250 della Borsa di Londra, e Centrale del Latte d'Italia, quotata su EURONEXT Milan, con una presenza significativa in numerose categorie alimentari, tra cui prodotti lattiero-caseari, grocery, prodotti ambient e freschi. Il Gruppo gestisce un portafoglio diversificato di marchi affermati e dispone di una vasta piattaforma industriale in Europa, servendo i principali retailer e clienti del foodservice in oltre 60 Paesi.

Nel settore retail, NewPrinces opera tramite Princes Retail, una delle principali piattaforme di distribuzione alimentare in Italia, con una rete di oltre 1.000 punti vendita su tutto il territorio nazionale.

Attraverso una strategia multi-brand, multi-canale e multi-paese, NewPrinces Group combina scala, eccellenza operativa e una visione industriale di lungo periodo, posizionandosi come uno dei principali operatori dell'ecosistema alimentare europeo.

Per ulteriori informazioni, visitare: www.newprinces.it.