



A multibrand company



DOCUMENTO DI REGISTRAZIONE

Newlat Food S.p.A.

Sede legale: Reggio Emilia, Via J. F. Kennedy 16

Società soggetta ad attività di direzione e coordinamento ai sensi degli artt. 2497 ss. del Codice Civile da parte di Newlat Group SA

Capitale sociale sottoscritto e interamente versato Euro 27.000.000,00

Iscrizione al Registro delle Imprese di Reggio Emilia, Codice Fiscale e Partiva IVA n. 00183410653

Il Documento di Registrazione è stato redatto ai sensi del regolamento di attuazione del D. Lgs. del 24 febbraio 1998, n. 58, concernente la disciplina degli emittenti, adottato da Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999, come successivamente modificato e integrato, e dell'art. 2 del Regolamento Delegato (UE) 2019/980 che integra il Regolamento (UE) 1129/2017.

Il Documento di Registrazione è stato depositato presso Consob in data 10 ottobre 2019 a seguito di comunicazione del provvedimento di approvazione con nota del 9 ottobre 2019, protocollo n. 0614420/19.

L'adempimento di pubblicazione del Documento di Registrazione non comporta alcun giudizio di Consob sull'opportunità dell'investimento proposto e sul merito dei dati e delle notizie allo stesso relativi.

Il Documento di Registrazione deve essere letto congiuntamente alla Nota Informativa sugli Strumenti Finanziari depositata presso Consob in data 10 ottobre 2019 a seguito di comunicazione del provvedimento di approvazione con nota del 9 ottobre 2019, protocollo n. 0614419/19, e alla Nota di Sintesi depositata presso Consob in data 10 ottobre 2019 a seguito di comunicazione del provvedimento di approvazione con nota del 9 ottobre 2019, protocollo n. 0614419/19, che congiuntamente costituiscono il prospetto di ammissione a quotazione (il "Prospetto"). Il Prospetto ha una validità di 12 mesi dalla data di approvazione dello stesso. Una volta che il Prospetto non sia più valido, non si applica l'obbligo di pubblicare il supplemento al Prospetto in caso di nuovi fattori significativi, errori o imprecisioni rilevanti.

Il Documento di Registrazione è a disposizione del pubblico presso la sede legale dell'Emittente (Reggio Emilia, Via J. F. Kennedy n. 16), nonché sul sito *internet* dell'Emittente, www.newlat.it.

INDICE

PARTE I.....	11
FATTORI DI RISCHIO	13
1.1 <i>Rischi connessi alle oscillazioni dei risultati economici dell’Emittente</i>	13
1.2 <i>Rischi connessi all’indebitamento finanziario del Gruppo</i>	15
1.3 <i>Rischi connessi all’incidenza delle attività immateriali sul totale dell’attivo patrimoniale e sul patrimonio netto del Gruppo</i>	16
1.4 <i>Rischi connessi alla inclusione delle informazioni finanziarie proforma consolidate contenute nel Documento di Registrazione</i>	17
1.5 <i>Rischi connessi ai Dati Normalizzati inclusi nel Documento di Registrazione</i>	18
1.6 <i>Rischi connessi agli Indicatori Alternativi di Performance</i>	19
1.7 <i>Rischi connessi all’inclusione nel Documento di Registrazione di dati contabili a fini comparativi non sottoposti a revisione contabile</i>	21
1.8 <i>Rischi connessi al riposizionamento dei prodotti attualmente commercializzati con il marchio “Buitoni” con medesimi prodotti in futuro commercializzati con altri marchi di proprietà del Gruppo</i>	21
1.9 <i>Rischi connessi alle acquisizioni societarie effettuate dal Gruppo e alla strategia di crescita per linee esterne</i>	22
1.10 <i>Rischi connessi alla concentrazione dei ricavi del Gruppo sui principali clienti</i>	23
1.11 <i>Rischi connessi alla concentrazione dei ricavi del Gruppo sul contratto di co-packing con Heinz Italia</i>	24
1.12 <i>Rischi connessi all’elevato livello di competitività del settore in cui l’Emittente e il Gruppo operano</i>	25
1.13 <i>Rischi connessi alla dipendenza del Gruppo dalla figura del fondatore e del personale chiave</i>	25
1.14 <i>Rischi connessi al potenziale danno reputazionale e alla responsabilità civile da prodotto</i>	26
1.15 <i>Rischi connessi all’oscillazione dei prezzi delle materie prime e dei semi-lavorati</i>	27
1.16 <i>Rischi connessi agli impianti produttivi</i>	28
1.17 <i>Rischi connessi al lancio dei nuovi prodotti ed al mutamento delle esigenze dei clienti</i>	28
1.18 <i>Rischi connessi al rispetto della normativa in materia di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro</i>	29
1.19 <i>Rischi connessi alla normativa in materia di composizione, etichettatura e sicurezza degli alimenti dei Paesi in cui il Gruppo opera</i>	30
1.20 <i>Rischi connessi alle dichiarazioni di preminenza e alle informazioni sull’evoluzione del mercato e sul posizionamento competitivo</i>	31

1.21	<i>Rischi connessi alle dichiarazioni e garanzie e agli obblighi di indennizzo previsti nella documentazione contrattuale relativa all’Acquisizione Delverde</i>	31
1.22	<i>Rischi connessi alla non contendibilità dell’Emittente e agli assetti proprietari nonché alla maggiorazione del diritto di voto</i>	32
1.23	<i>Rischi connessi alla distribuzione di dividendi</i>	33
1.24	<i>Rischi connessi all’attività di direzione e coordinamento</i>	34
1.25	<i>Rischi connessi ai rapporti con Parti Correlate</i>	34
1.26	<i>Rischi connessi al procedimento penale in corso nei confronti del Presidente del Consiglio di Amministrazione</i>	36
1.27	<i>Rischi connessi a potenziali conflitti di interesse dei membri del Consiglio di Amministrazione, dei sindaci e degli Alti Dirigenti</i>	37
1.28	<i>Rischi connessi alla mancata adozione di un modello organizzativo equiparabile al Modello 231 da parte di Newlat Deutschland</i>	37
PARTE II		39
SEZIONE I - Persone responsabili, informazioni provenienti da terzi, relazioni di esperti e approvazione da parte delle autorità competenti		41
1.1	Responsabili del Documento di Registrazione	41
1.2	Dichiarazione di responsabilità	41
1.3	Dichiarazioni e relazioni di esperti	41
1.4	Informazioni provenienti da terzi	41
1.5	Approvazione del Documento di Registrazione da parte di Consob	42
SEZIONE II - REVISORI LEGALI		43
2.1	Revisori legali dell’Emittente	43
2.2	Informazioni sui rapporti con la Società di Revisione	44
SEZIONE III - FATTORI DI RISCHIO		45
SEZIONE IV - INFORMAZIONI SULL’EMITTENTE		46
4.1	Denominazione legale e commerciale dell’Emittente	46
4.2	Luogo di registrazione dell’Emittente e suo codice identificativo del soggetto giuridico (LEI)	46
4.3	Data di costituzione e durata dell’Emittente	46
4.4	Residenza e forma giuridica dell’Emittente, legislazione in base alla quale opera, paese di costituzione e sede sociale	46
4.4.1	Natura di PMI dell’Emittente	46
SEZIONE V - PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ AZIENDALI		48
5.1	Principali attività	48

5.1.1	Introduzione	48
5.1.2	Fattori chiave.....	50
5.1.2.1	<i>Consolidato posizionamento nei principali segmenti del mercato food & beverage in Europa con potenziale di crescita nel segmento health & wellness in forte espansione</i>	<i>51</i>
5.1.2.2	<i>Portafoglio di marchi paneuropeo con una forte identità italiana e un posizionamento di mercato distintivo in Italia e in Germania.....</i>	<i>51</i>
5.1.2.3	<i>Modello di business efficiente con importanti potenzialità di economie di scala e sinergie, forte know-how produttivo - unico nel settore Baby Food in Italia - con una struttura in area R&D altamente specializzata</i>	<i>53</i>
5.1.2.4	<i>Comprovato track-record di acquisizioni e integrazioni con un elevato potenziale di sviluppo in Europa e nel mondo</i>	<i>54</i>
5.1.2.5	<i>Solido profilo finanziario con una storia di costante crescita e generazione di cassa.....</i>	<i>55</i>
5.1.2.6	<i>Azionista di riferimento di lungo termine e management con significativa esperienza in primarie multinazionali</i>	<i>56</i>
5.1.3	Descrizione delle singole business unit del Gruppo Newlat	56
5.1.3.1	<i>Pasta</i>	<i>56</i>
5.1.3.2	<i>Milk Products.....</i>	<i>58</i>
5.1.3.3	<i>Dairy Products.....</i>	<i>61</i>
5.1.3.4	<i>Bakery Products.....</i>	<i>63</i>
5.1.3.5	<i>Special Products</i>	<i>66</i>
5.1.3.6	<i>Altri Prodotti.....</i>	<i>71</i>
5.1.4	Canali di vendita.....	74
5.1.5	I marchi del Gruppo	78
5.1.5.1	<i>I marchi relativi ai Milk Products e Dairy Products</i>	<i>78</i>
5.1.5.2	<i>I marchi relativi alla Pasta e ai Bakery Products.....</i>	<i>83</i>
5.1.6	Modello di business e struttura interna.....	88
5.1.6.1	<i>Attività principali.....</i>	<i>89</i>
5.1.6.2	<i>Attività di supporto</i>	<i>91</i>
5.1.7	Attività di ricerca e sviluppo	94
5.1.8	Impianti produttivi del Gruppo.....	96
5.1.8.1	<i>Stabilimento di Sansepolcro</i>	<i>98</i>
5.1.8.2	<i>Stabilimento di Fara San Martino</i>	<i>98</i>

5.1.8.3	Stabilimento di Ozzano Taro	99
5.1.8.4	Stabilimento di Eboli.....	99
5.1.8.5	Molino di Eboli	99
5.1.8.6	Stabilimento di Corte dei Frati (Cremona).....	99
5.1.8.7	Molino di Bologna	100
5.1.8.8	Stabilimento di Reggio Emilia	100
5.1.8.9	Stabilimento di Lodi.....	100
5.1.8.10	Centrale del Latte di Salerno.....	100
5.1.8.11	Stabilimento di Mannheim	101
5.1.9	I principali mercati geografici del Gruppo Newlat.....	101
5.1.9.1	Italia.....	101
5.1.9.2	Germania	105
5.1.10	Indicazione di nuovi prodotti e/o servizi introdotti, se significativi, e qualora lo sviluppo di nuovi prodotti o servizi sia stato reso pubblico, indicazione dello stato di sviluppo	106
5.1.11	Copertura assicurativa dell’Emittente	108
5.2	Principali mercati e posizionamento competitivo.....	110
5.2.1	Il mercato della Pasta	111
5.2.2	Il mercato dei Milk Products	114
5.2.3	Il mercato dei Dairy Products.....	117
5.2.4	Il mercato dei Bakery Products	118
5.2.5	Il mercato degli Special Products	121
5.3	Le origini e la crescita di Newlat e del Gruppo Newlat	123
5.4	Strategie e obiettivi.....	127
5.4.1	Premessa – descrizione delle sfide e delle prospettive future del Gruppo	127
5.4.2	Le strategie e gli obiettivi del Gruppo.....	128
5.5	Dipendenza dell’Emittente da brevetti o licenze, da contratti industriali, commerciali o finanziari, o da nuovi procedimenti di fabbricazione	134
5.6	Fonti delle dichiarazioni dell’Emittente sulla posizione concorrenziale	134
5.7	Investimenti	134
5.7.1	Investimenti effettuati nel corso dell’ultimo triennio	134
5.7.2	Investimenti in corso di realizzazione o oggetto di un impegno definitivo.....	135
5.7.3	Joint venture e partecipazioni.....	136

5.7.4	Problematiche ambientali	136
SEZIONE VI - STRUTTURA ORGANIZZATIVA		138
6.1	Descrizione del Gruppo a cui appartiene l’Emittente.....	138
6.2	Descrizione delle Società Controllate dall’Emittente.....	140
SEZIONE VII - RESOCONTO DELLA SITUAZIONE GESTIONALE E FINANZIARIA.....		143
7.1	Situazione finanziaria	145
7.1.1	Resoconto dell’andamento e dei risultati dell’attività dell’Emittente	145
7.1.1.1	<i>Fattori che hanno avuto ripercussioni significative sulla situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo.....</i>	<i>146</i>
7.1.1.2	<i>Analisi della situazione patrimoniale e finanziaria aggregata del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.....</i>	<i>150</i>
7.1.2	Attività in materia di ricerca e sviluppo.	160
7.1.3	Probabile sviluppo futuro dell’Emittente	161
7.1.4	Gestione dei rischi finanziari.....	162
7.2	Risultato di gestione	165
7.2.1	Fattori che hanno avuto ripercussioni significative sul reddito derivante dall’attività dell’Emittente Gruppo.....	165
7.2.2	Variazioni sostanziali delle vendite o delle entrate nette	169
7.2.2.1	<i>Conto economico Aggregato del Gruppo relativo ai semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.....</i>	<i>169</i>
7.2.2.2	<i>Conto economico Aggregato del Gruppo relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.....</i>	<i>181</i>
SEZIONE VIII - RISORSE FINANZIARIE		200
8.1	Risorse finanziarie del Gruppo	201
8.1.1	Indebitamento finanziario netto del Gruppo.....	201
8.1.2	Accordi di cash pooling.....	213
8.2	Flussi di cassa del Gruppo	215
8.2.1	Flussi di cassa del Gruppo per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018	215
8.2.2	Flussi di cassa del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016	218
8.3	Fabbisogno finanziario e struttura di finanziamento del Gruppo	223
8.4	Limitazioni all’uso delle risorse finanziarie.....	224
8.5	Fonti previste di finanziamento	224
SEZIONE IX - CONTESTO NORMATIVO.....		225

9.1	Contesto normativo in cui l’Emittente opera e che può avere un’incidenza significativa sulla sua attività.....	225
9.1.1	Autorizzazioni per lo svolgimento dell’attività di produzione e commercializzazione di alimenti.....	225
9.1.2	Rintracciabilità degli alimenti	226
9.1.3	Etichettatura dei prodotti alimentari.....	226
9.1.4	Obblighi degli operatori del settore alimentare verso i consumatori.....	227
9.1.5	HACCP.....	227
9.1.6	Igiene alimentare	228
9.1.7	Prodotti destinati ai lattanti e ai bambini della prima infanzia	229
9.1.7.1	<i>Sugli alimenti per lattanti e alimenti di proseguimento (direttiva 2006/141/CE) ...</i>	<i>230</i>
9.1.7.2	<i>Sugli alimenti a base di cereali e altri alimenti destinati a lattanti e a bambini (decreto del Presidente della Repubblica n. 128 del 7 aprile 1999).....</i>	<i>232</i>
9.1.7.3	<i>Regolamento UE n. 609/2013 del 12 giugno 2013</i>	<i>233</i>
9.1.8	Produzione biologica ed etichettatura dei prodotti biologici.....	234
9.1.9	Decreto ministeriale del 9 maggio 1991, n. 185.....	234
9.1.10	Certificazioni su base volontaria	235
9.1.11	PMI.....	235
9.2	Politiche o fattori di natura governativa, economica, fiscale, monetaria o politica che abbiano avuto, o potrebbero avere, direttamente o indirettamente, ripercussioni significative sull’attività dell’Emittente	236
	SEZIONE X - INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE	237
10.1	Tendenze più significative manifestatesi recentemente nell’andamento della produzione, delle vendite e delle scorte e nell’evoluzione dei costi e prezzi di vendita dalla chiusura dell’ultimo esercizio fino alla Data del Documento di Registrazione	237
10.2	Tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell’Emittente almeno per l’esercizio in corso	237
	SEZIONE XI - PREVISIONI O STIME DEGLI UTILI.....	238
	SEZIONE XII - ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI VIGILANZA E ALTI DIRIGENTI	239
12.1	Informazioni circa gli organi di amministrazione, di direzione e di sorveglianza e gli Alti Dirigenti	239
12.1.1	Consiglio di Amministrazione.....	239
12.1.2	Collegio Sindacale.....	247

12.1.3	Alti Dirigenti	253
12.1.4	Organi sociali di Newlat Deutschland	253
12.2	Conflitti di interessi degli organi di amministrazione, di direzione e di sorveglianza e degli Alti Dirigenti	254
12.2.1	Potenziali conflitti di interesse dei componenti del Consiglio di Amministrazione	254
12.2.2	Potenziali conflitti di interesse dei componenti del Collegio Sindacale	254
12.2.3	Potenziali conflitti di interesse degli Alti Dirigenti	254
12.2.4	Indicazione di intese o accordi in base ai quali sono stati scelti i membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale o gli Alti Dirigenti dell'Emittente	254
12.2.5	Restrizioni concordate dai membri del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e dagli Alti Dirigenti per quanto riguarda la cessione delle azioni dell'Emittente dagli stessi detenute	255
	SEZIONE XIII - REMUNERAZIONI E BENEFICI	256
13.1	Remunerazione e benefici a favore dei membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale e degli Alti Dirigenti per i servizi resi in qualsiasi veste	256
13.1.1	Consiglio di Amministrazione	256
13.1.2	Collegio Sindacale	258
13.1.3	Alti Dirigenti	258
13.2	Sistemi di incentivazione	258
13.3	Ammontare degli importi accantonati o accumulati dall'Emittente o dalle Società Controllate per la corresponsione di pensioni, indennità di fine rapporto o benefici analoghi	259
	SEZIONE XIV - PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	260
14.1	Data di scadenza del periodo di permanenza nella carica attuale, se del caso, e periodo durante il quale la persona ha rivestito tale carica	260
14.2	Contratti di lavoro stipulati dai membri degli organi di amministrazione, di direzione e di sorveglianza con l'Emittente o con le Società Controllate che prevedono indennità di fine rapporto	261
14.3	Comitati interni	261
14.3.1	Comitato per il Controllo Interno e Rischi	261
14.3.2	Comitato per la Remunerazione e Nomine	263
14.3.3	Comitato per le operazioni con parti correlate	264
14.4	Recepimento delle norme in materia di governo societario	265
14.5	Potenziali impatti significativi sul governo societario	269
	SEZIONE XV - DIPENDENTI	271

15.1	Numero dei dipendenti.....	271
15.2	Partecipazioni azionarie e stock option	272
15.3	Altri accordi di partecipazione dei dipendenti al capitale dell’Emittente.....	272
	SEZIONE XVI - PRINCIPALI AZIONISTI	273
16.1	Principali azionisti.....	273
16.2	Diritti di voto diversi in capo ai principali azionisti.....	273
16.3	Eventuale soggetto controllante ai sensi dell’art. 93 del Testo Unico della Finanza	274
16.4	Accordi che possono determinare una variazione dell’assetto di controllo dell’Emittente	274
	SEZIONE XVII - OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE	275
17.1	Premessa.....	275
17.2	Operazioni con Parti Correlate poste in essere dal Gruppo	276
	17.2.1 Operazioni con la società controllante	278
	17.2.2 Operazioni con le Società sottoposte al controllo delle controllanti	283
17.3	Operazioni con parti correlate di Newlat Deutschland	290
17.4	Procedura operazioni con parti correlate	291
	SEZIONE XVIII - INFORMAZIONI FINANZIARIE RIGUARDANTI LE ATTIVITÀ, LA SITUAZIONE FINANZIARIA E I PROFITTI E LE PERDITE DELL’EMITTENTE	293
18.1	Informazioni finanziarie relative agli esercizi passati.....	293
	18.1.1 Informazioni finanziarie sottoposte a revisione contabile relative agli ultimi tre esercizi e la relazione di revisione per ogni esercizio	296
18.2	Informazioni finanziarie infrannuali e altre informazioni finanziarie.....	300
18.3	Revisione delle informazioni finanziarie annuali relative agli esercizi passati.....	304
	18.3.1 Revisione delle informazioni finanziarie relative agli esercizi passati.....	304
	18.3.2 Altre informazioni contenute nel Documento di Registrazione che siano state controllate dalla Società di Revisione	305
	18.3.3 Informazioni finanziarie contenute nel Documento di Registrazione non estratte dai bilanci dell’Emittente sottoposti a revisione	305
18.4	Informazioni finanziarie proforma	305
	18.4.1 Informazioni finanziarie derivanti dai Prospetti Consolidati Proforma	309
	18.4.1.1 Ricavi da contratti con i clienti proforma.....	309
	18.4.1.2 Indicatori Alternativi di Performance relativi ai dati proforma.....	309
18.5	Politica dei dividendi.....	311
	18.5.1 Descrizione della politica dei dividendi	311

18.5.2	Ammontare del dividendo	311
18.6	Procedimenti giudiziari e arbitrari	311
18.7	Cambiamenti significativi nella situazione finanziaria dell’Emittente.....	312
SEZIONE XIX - INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI		313
19.1	Capitale azionario	313
19.1.1	Capitale sociale sottoscritto e versato.....	313
19.1.2	Esistenza di azioni non rappresentative del capitale, precisazione del loro numero e delle loro caratteristiche principali.....	313
19.1.3	Azioni proprie e azioni detenute dalle Società Controllate	313
19.1.4	Ammontare delle obbligazioni convertibili, scambiabili o con warrant, con indicazione delle modalità di conversione, scambio o sottoscrizione	313
19.1.5	Diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o impegno all’aumento del capitale.....	314
19.1.6	Esistenza di offerte in opzione aventi ad oggetto il capitale di eventuali membri del Gruppo.....	314
19.1.7	Evoluzione del capitale sociale negli esercizi passati	314
19.2	Atto costitutivo e Nuovo Statuto	314
19.2.1	Oggetto sociale e scopi dell’Emittente	314
19.2.2	Diritti e privilegi connessi alle Azioni.....	316
19.2.3	Previsioni statutarie che potrebbero avere l’effetto di ritardare, rinviare o impedire la modifica dell’assetto di controllo dell’Emittente	318
19.2.4	Principali previsioni dell’atto costitutivo e dello statuto di Newlat Deutschland	319
SEZIONE XX - PRINCIPALI CONTRATTI		320
20.1	Contratti di acquisizione.....	320
20.1.1	Contratto di acquisizione di Newlat Deutschland	320
20.1.2	Contratto di acquisizione di Delverde Industrie Alimentari S.p.A.....	321
20.2	Contratti commerciali.....	323
20.2.1	Contratto di co-packing tra Newlat e Heinz Italia	323
20.2.2	Contratto di licenza dei marchi “Buitoni”	326
SEZIONE XXI - DOCUMENTI DISPONIBILI		330
DEFINIZIONI		331
GLOSSARIO		337

[PAGINA VOLUTAMENTE LASCIATA IN BIANCO]

PARTE I

[PAGINA VOLUTAMENTE LASCIATA IN BIANCO]

FATTORI DI RISCHIO**FATTORI DI RISCHIO**

L'operazione descritta nel Prospetto presenta i rischi tipici di un investimento in azioni. Prima di assumere qualsiasi decisione di effettuare un investimento in azioni emesse dall'Emittente, gli investitori devono considerare i fattori di rischio. Si invitano, quindi, gli investitori a leggere attentamente i fattori di rischio prima di qualsiasi decisione sull'investimento al fine di comprendere i rischi significativi e specifici relativi all'Emittente e al Gruppo e al settore di attività in cui essi operano, nonché gli ulteriori fattori di rischio collegati agli strumenti finanziari emessi dall'Emittente che sono inseriti nella Nota Informativa.

I fattori di rischio di seguito descritti devono essere letti congiuntamente alle altre informazioni contenute nel Documento di Registrazione, nonché alle informazioni e agli ulteriori fattori di rischio contenuti nell'apposita Nota Informativa.

I fattori di rischio di seguito descritti rappresentano esclusivamente i rischi che l'Emittente ritiene specifici per l'Emittente e/o le azioni dell'Emittente e rilevanti ai fini dell'assunzione di una decisione di investimento informata, tenendo conto della probabilità di accadimento e dell'entità prevista dell'impatto negativo.

Poiché le azioni dell'Emittente costituiscono capitale di rischio, l'investitore potrebbe incorrere in una perdita totale o parziale del capitale investito.

I rinvii alle Sezioni e ai Punti contenuti nella presente Parte I si riferiscono alle Sezioni e ai Punti della Parte II del Documento di Registrazione.

A. RISCHI CONNESSI ALLA SITUAZIONE FINANZIARIA DELL'EMITTENTE E DEL GRUPPO**1.1 Rischi connessi alle oscillazioni dei risultati economici dell'Emittente**

Nel triennio 2016-2018 il Gruppo ha registrato oscillazioni dei propri risultati economici. In particolare nel 2017 i risultati economici del Gruppo hanno subito una riduzione causata da un aumento dei costi delle materie prime (principalmente latte) non coperti da strumenti derivati. Inoltre, il Gruppo ha registrato un peggioramento dell'utile netto tra il 30 giugno 2018 ed il 30 giugno 2019 (passato da Euro 3.353 migliaia a Euro 2.684) e dell'EBITDA Margin Pro-forma tra il 31 dicembre 2018 e il 30 giugno 2019 (passato dall'8,2% al 7,6%). Il verificarsi in futuro degli eventi che hanno caratterizzato i risultati negativi sopraindicati potrebbe determinare conseguenze negative, anche significative, sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo, nonché sui prezzi di mercato delle Azioni.

I risultati del Gruppo nel triennio 2016-2018 hanno registrato una marcata volatilità. La tabella che segue evidenzia i margini economici registrati dall'Emittente nel corso del triennio 2016-2018:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre			Semestre chiuso al 30 giugno	
	2018	2017	2016	2019	2018
(In migliaia di Euro)					
Ricavi da contratti con i clienti	305.830	303.084	292.244	154.034	151.095
Risultato operativo lordo	49.770	47.969	50.945	26.203	24.880
Risultato operativo	9.730	9.197	10.588	4.784	5.182
Risultato prima delle imposte	8.980	7.680	8.116	4.214	4.874
Risultato netto	5.952	4.492	6.786	2.684	3.353

FATTORI DI RISCHIO

La volatilità dei risultati del Gruppo nei periodi in esame è stata influenzata prevalentemente dall'andamento dei prezzi delle materie prime (principalmente latte), che non è stato sempre riflesso tempestivamente nei prezzi di vendita applicati ai clienti. Al riguardo, si precisa che l'andamento dei prezzi del latte non sono oggetto di specifiche politiche di copertura da parte del Gruppo.

Con particolare riferimento all'esercizio 2017, si evidenzia che il costo del venduto, che include i costi di acquisto delle materie prime, ha registrato un aumento più che proporzionale rispetto alla crescita dei ricavi. Tali dinamiche hanno conseguentemente comportato un decremento dei risultati del Gruppo.

Con riferimento ai risultati del Gruppo nei periodi in esame, si segnala che i costi operativi nel triennio 2016 – 2018 hanno beneficiato del rilascio del fondo rischi Ozzano Taro relativo agli oneri futuri netti stimati connessi al contratto di *co-packing* stipulato con Heinz Italia, con scadenza 2018, contestualmente all'acquisizione dello stabilimento di Ozzano Taro (PR) avvenuta nel 2015. In particolare, si precisa che escludendo tale beneficio, di ammontare rispettivamente pari a Euro 7.795 migliaia, Euro 8.928 migliaia ed Euro 9.035 migliaia per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, il risultato netto del Gruppo sarebbe stato negativo. Il suddetto fondo è stato rilasciato nel corso del periodo di validità dei termini previsti dal contratto originario e non si è reso più necessario dal 2019 in quanto nell'ambito della rinegoziazione del contratto a scadenza, non sono stati più previsti oneri futuri.

Il contratto originario è stato valutato come “contratto oneroso” ai sensi dello IAS 37 e, conseguentemente, gli oneri futuri netti stimati dall'Emittente alla data di acquisizione sono stati iscritti in tale fondo rischi. A seguito di negoziazione l'Emittente ha ottenuto da Heinz Italia la copertura di tali oneri futuri che sono stati rilasciati nel corso degli esercizi. Dal 2019 tale fondo non si rende più necessario in quanto non sono previsti oneri futuri da coprire.

I risultati del Gruppo al 30 giugno 2019 hanno subito una riduzione rispetto al 30 giugno 2018 anche tenuto conto del venir meno della componente positiva relativa al rilascio del fondo rischi Ozzano Taro, pari a Euro 3,8 milioni al 30 giugno 2018.

Con riferimento alle singole *business units*, si evidenzia che nel periodo 2016-2018 le *business unit Bakery Products e Special Products* hanno registrato un andamento decrescente (CAGR) pari al -1,5%.

Nei Prospetti Consolidati Proforma 2018, si registra per effetto dell'Acquisizione Delverde un incremento dei ricavi (*Business Unit Pasta*) e una riduzione del risultato netto.

Per ulteriori informazioni, si rinvia alla SEZIONE VII, Punto 7.2.2.2, del Documento di Registrazione.

Alla luce di quanto sopraesposto, l'Emittente è soggetto al rischio che, nel futuro, possano verificarsi nuovamente uno o più episodi di volatilità nei margini economici dell'Emittente, anche per cause diverse da quelle sopraindicate e/o esogene all'Emittente, con la conseguente possibilità che si verifichino perdite di esercizio, anche significative. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte, considerate dall'Emittente con media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi molto significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo, nonché sui prezzi di mercato delle Azioni.

Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE VII, Punto 7.2 del Documento di Registrazione.

FATTORI DI RISCHIO**1.2 Rischi connessi all'indebitamento finanziario del Gruppo**

La posizione finanziaria netta del Gruppo al 30 giugno 2019, negativa per Euro 22.221 migliaia, evidenzia un peggioramento rispetto al 31 dicembre 2018 riconducibile al pagamento del prezzo dell'acquisizione di Newlat Deutschland GmbH alla controllante Newlat Group SA. In particolare, al 30 giugno 2019 l'indebitamento finanziario non corrente è pari a Euro 16.276 migliaia, l'indebitamento finanziario corrente è pari a 37.850 migliaia ed il rapporto tra indebitamento finanziario netto e patrimonio netto è pari a 1,07. In caso di ulteriore aumento dell'indebitamento finanziario complessivo, il Gruppo è esposto al rischio di dover sostenere rilevanti oneri finanziari, con conseguenti effetti negativi, potenzialmente significativi, sulla marginalità e sulla situazione economica, finanziaria e patrimoniale del Gruppo.

La variazione dell'indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018, pari complessivamente a Euro 35.873 migliaia, è principalmente dovuta: (i) alla riduzione della liquidità del Gruppo per Euro 29.885 migliaia, dovuta prevalentemente al pagamento della quota residua del corrispettivo dovuto a Newlat Group in relazione all'acquisizione di Newlat Deutschland pari a Euro 45.000 migliaia, (ii) all'incremento dei debiti bancari correnti, pari a Euro 5.110 migliaia, riconducibile principalmente all'ottenimento di una linea di credito da parte di Newlat Deutschland e (iii) all'iscrizione del saldo relativo a Delverde, negativo per Euro 2.743 migliaia, a seguito dell'Acquisizione Delverde.

Il rapporto tra indebitamento finanziario netto e patrimonio netto passa da un valore positivo e pari a 0,21 al 31 dicembre 2018 a un valore negativo e pari al 1,07 al 30 giugno 2019. La significativa riduzione di tale indicatore è dovuta principalmente all'effetto derivante: (i) dalla variazione, sopra commentata, dell'indebitamento finanziario netto e (ii) dalla riduzione del patrimonio netto, pari a Euro 42.685 migliaia, dovuta principalmente alla contabilizzazione del pagamento del corrispettivo residuo relativo all'acquisizione di Newlat Deutschland (per maggiori dettagli si veda il Bilancio Consolidato Aggregato).

L'indebitamento finanziario del Gruppo non è soggetto a *covenant* né a clausole di *cross-default*. L'indebitamento finanziario del Gruppo, inoltre, non è soggetto a clausole di *cross acceleration* e non risulta assistito da garanzie, fatta eccezione per il contratto di mutuo stipulato in data 29 dicembre 2014 tra l'Emittente e Unicredit S.p.A. di importo pari ad Euro 8.000.000 (per maggiori informazioni sul quale si rinvia alla Sezione VIII, Punto 8.1.1).

In particolare, tale contratto di finanziamento (i) risulta assistito da un pegno sulla totalità delle azioni detenute dall'Emittente in Centrale del Latte di Salerno, e (ii) prevede una clausola di *cross acceleration* ai sensi della quale Unicredit ha il diritto di rimborso del finanziamento qualora alternativamente si verifichi (a) il mancato pagamento a scadenza da parte di una società del gruppo di un debito finanziario; (b) una causa di decadenza dal beneficio del termine dell'Emittente o di altre società del Gruppo verso terzi finanziatori; (c) che un terzo richieda il rimborso anticipato di un qualsiasi debito finanziario; ovvero (d) che una garanzia rilasciata da qualsiasi società del Gruppo venga escussa. L'Emittente dovrà rimborsare anticipatamente il mutuo qualora intervenga uno degli inadempimenti sopra riportati e a giudizio della banca tali inadempimenti possano pregiudicare la capacità dell'Emittente di rimborsare il finanziamento.

La capacità di rimborso dei debiti finanziari sopra indicati dipende dalla capacità del Gruppo di generare flussi di cassa per far fronte alla gestione corrente.

FATTORI DI RISCHIO

Qualora l'Emittente non disponga delle risorse finanziarie necessarie per far fronte ai propri obblighi di rimborso, gli istituti finanziatori potrebbero richiedere il rimborso integrale ed immediato delle somme oggetto di finanziamento, con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni maggiori dettagli in merito all'indebitamento finanziario del Gruppo, si veda la SEZIONE VIII del presente Documento di Registrazione.

1.3 Rischi connessi all'incidenza delle attività immateriali sul totale dell'attivo patrimoniale e sul patrimonio netto del Gruppo

Le attività immateriali del Gruppo sono assoggettate ad impairment test ai sensi del principio contabile IAS 36. Tali attività immateriali rappresentano il 122% del patrimonio netto del Gruppo al 30 giugno 2019. Qualora l'andamento economico della Società risultasse diverso dalle stime utilizzate ai fini dell'impairment test, la Società potrebbe dover provvedere alla svalutazione delle attività immateriali, con conseguente riduzione dell'attivo e del patrimonio dell'Emittente e del Gruppo. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018 il Gruppo deteneva immobilizzazioni immateriali rispettivamente per Euro 25.442 migliaia ed Euro 25.713 migliaia. Tali immobilizzazioni rappresentano il 12,1% e il 10,9% dell'attivo totale del Gruppo e il 122% e il 40,5% del patrimonio netto del Gruppo rispettivamente al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018. L'incremento della percentuale delle attività immateriali sul patrimonio netto al 30 giugno 2019 è dovuto principalmente alla distribuzione di patrimonio netto in favore del socio Newlat Group, derivante dal pagamento del corrispettivo residuo relativo all'acquisizione di Newlat Deutschland, per un ammontare pari a Euro 45.000 migliaia (si rimanda a quanto riportato nella nota 9.13 del Bilancio Intermedio Aggregato).

Le attività immateriali a vita utile indefinita iscritte nel Bilancio Intermedio Aggregato e nel Bilancio Consolidato Aggregato sono rappresentate (i) dall'avviamento, pari a Euro 3.872 migliaia ed Euro 3.863 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, relativo all'acquisizione della società Centrale del Latte di Salerno e, limitatamente al 30 giugno 2019, all'Acquisizione Delverde, e (ii) dai marchi Drei Glocken e Birkel, iscritti dalla società Newlat Deutschland a seguito dell'acquisizione del relativo ramo d'azienda dalla società Ebro Foods, pari complessivamente a Euro 18.844 migliaia al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018.

Ai sensi dello IAS 36, l'Emittente effettua annualmente l'*impairment test* delle attività immateriali a vita utile indefinita o in caso di esistenza di indicatori di riduzione del valore.

Si precisa che l'incremento medio annuo dei ricavi ipotizzato nel piano industriale 2019-2021, con riferimento all'*impairment test* dell'avviamento, e per il periodo di piano 2019-2021, con riferimento all'*impairment test* dei marchi Drei Glocken e Birkel, è sfidante in quanto superiore rispetto alla crescita media di settore e rispetto all'evoluzione del *trend* storico registrato per i relativi periodi di riferimento.

FATTORI DI RISCHIO

Con particolare riguardo ai marchi Drei Glocken e Birkel, si segnala che il valore recuperabile nell'ambito dell'*impairment test*, condotto con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, è stato stimato pari a Euro 19,6 milioni a fronte di un valore contabile pari a Euro 18,8 milioni, evidenziando un'eccedenza pari a Euro 0,8 milioni.

Inoltre, nella determinazione del valore recuperabile dei marchi, la Società ha anche considerato un valore di TAB (*Tax Amortization Benefit*), ossia il beneficio fiscale connesso alla deducibilità degli ammortamenti fiscali connessi agli stessi marchi nella misura pari ad Euro 1,68 milioni.

La tabella di seguito riporta una *sensitivity analysis* che evidenzia il valore recuperabile dei marchi, con riferimento al 31 dicembre 2018, ottenuto variando (i) il tasso di sconto (WACC), pari al 5,1%, di 0,50% e (ii) il coefficiente di crescita post periodo esplicito (g), pari allo 0,5%, di 0,25%.

<i>(In milioni di Euro)</i>			
WACC/g	0,25%	0,50%	0,75%
4,60%	20,8	21,9	23,1
5,10%	18,8	19,6	20,6
5,60%	17,1	17,8	18,6

Sulla base della *sensitivity analysis* sopra riportata e tenendo in considerazione un valore contabile dei marchi a vita utile indefinita pari a Euro 18,8 milioni, si segnala che una variazione positiva del WACC pari allo 0,50% (da 5,10% a 5,60%) determinerebbe una svalutazione dei suddetti marchi, a prescindere da una variazione del coefficiente g all'interno del *range* identificato nell'ambito della analisi.

Si precisa che, al 30 giugno 2019, il Gruppo non ha individuato indicatori di perdite durevoli di valore con riferimento alle attività immateriali a vita utile indefinita e pertanto non è stato condotto l'*impairment test*.

Qualsiasi svalutazione futura dell'avviamento e/o delle immobilizzazioni immateriali sottoposte ad *impairment test* comporta una riduzione dell'attivo e del patrimonio dell'Emittente e del Gruppo in base agli standard IFRS, con conseguenti effetti negativi significativi sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente e/o del Gruppo.

Per maggiori informazioni si rinvia al Bilancio Consolidato Aggregato e al Bilancio Intermedio Aggregato.

1.4 Rischi connessi alla inclusione delle informazioni finanziarie proforma consolidate contenute nel Documento di Registrazione

I dati finanziari pro-forma contenuti nel Documento di Registrazione sono stati predisposti al fine di rappresentare i principali effetti derivanti da talune operazioni che hanno interessato l'Emittente nel periodo di riferimento. Tali dati per loro natura riguardano una situazione ipotetica e pertanto non rappresentano e non intendono in alcun modo rappresentare la situazione finanziaria e i risultati effettivi del Gruppo, né una previsione dei futuri risultati dello stesso. L'esame da parte di un investitore dei dati finanziari pro-forma senza tenere in considerazione le suddette criticità potrebbe indurlo in errore nella valutazione della situazione economico, patrimoniale e/o finanziaria della Società e comportare decisioni di investimento errate, non appropriate o adeguate per tale investitore.

FATTORI DI RISCHIO

Il Documento di Registrazione include mediante riferimento i Prospetti Consolidati Proforma nei quali sono riportati il prospetto della situazione patrimoniale e finanziaria *proforma* al 31 dicembre 2018, nonché i prospetti del conto economico consolidato *proforma* relativi all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 e al semestre chiuso al 30 giugno 2019 del Gruppo, corredati dalle relative note esplicative.

I Dati Finanziari Proforma sono stati predisposti al fine di rappresentare – ai soli fini illustrativi e con criteri di valutazione coerenti con i dati storici e conformi alla normativa di riferimento – i principali effetti derivanti dalle seguenti operazioni:

- l'acquisizione del 100% del capitale sociale di Delverde (l'**“Acquisizione Delverde”**);
- acquisizione da parte dell'Emittente del 100% delle azioni rappresentative del capitale sociale della società Newlat GmbH Deutschland (di seguito l'**“Acquisizione di Newlat Deutschland”**);
- risoluzione dei contratti di prestazione di servizi infragruppo tra le società del Gruppo e il socio unico Newlat Group e la contestuale stipula di un c.d. *“cost sharing agreement”* tra la Società e Newlat Group (di seguito la **“Risoluzione dei Contratti di Servizi e stipula del contratto di cost sharing”**); e
- modifica degli accordi di tesoreria centralizzata tra le società del Gruppo e il socio unico Newlat Group (di seguito la **“Modifica degli Accordi di Tesoreria Centralizzata”**).

L'Acquisizione Delverde, l'Acquisizione di Newlat Deutschland, la Risoluzione dei Contratti di Servizi e stipula del contratto di cost sharing e la Modifica degli Accordi di Tesoreria Centralizzata sono congiuntamente definite come le **“Operazioni”**.

Poiché i Prospetti Consolidati Proforma sono costruiti per riflettere retroattivamente gli effetti significativi di operazioni successive, qualora le Operazioni fossero realmente avvenute alle date prese a riferimento per la predisposizione dei Prospetti Consolidati Proforma non si sarebbero necessariamente ottenuti gli stessi risultati rappresentati nei Prospetti Consolidati Proforma stessi

Pertanto, l'esame, da parte di un investitore dei Prospetti Consolidati Proforma dell'Emittente senza tenere in considerazione le suddette criticità potrebbe indurre in errore l'investitore nella valutazione della situazione economico, patrimoniale e/o finanziaria della Società e comportare decisioni di investimento errate, non appropriate o adeguate per tale investitore.

Per maggiori informazioni sulle informazioni finanziarie *proforma* si rimanda ai Prospetti Consolidati Proforma.

1.5 Rischi connessi ai Dati Normalizzati inclusi nel Documento di Registrazione

Il Documento di Registrazione contiene taluni dati economici elaborati dall'Emittente al fine di eliminare l'effetto di eventi non ricorrenti, di eventi non caratteristici e di eventi legati a operazioni straordinarie, che devono essere letti alla luce delle criticità esposte nel dettaglio nel presente fattore di rischio. L'esame da parte di un investitore dei soli dati normalizzati senza tenere in considerazione le suddette criticità potrebbe indurlo in errore nella valutazione della situazione economico, patrimoniale e/o finanziaria della Società e comportare decisioni di investimento errate, non appropriate o adeguate per tale investitore.

FATTORI DI RISCHIO

Il Documento di Registrazione contiene talune grandezze del conto economico dell’Emittente, derivanti dal Bilancio Consolidato Aggregato e dal Bilancio Intermedio Aggregato elaborate dall’Emittente al fine di eliminare l’effetto di eventi non ricorrenti, di eventi non caratteristici e di eventi legati a operazioni straordinarie, così come identificati dall’Emittente (di seguito congiuntamente i “**Dati Normalizzati**”).

Gli indicatori normalizzati riportati riguardano, in particolare, l’EBITDA e l’EBITDA *Margin*. Tali indicatori riflettono le suddette grandezze economiche e finanziarie depurate da proventi ed oneri non ricorrenti e permettono quindi un’analisi della *performance* dell’Emittente in modo più omogeneo nei periodi rappresentati nel Documento di Registrazione.

La neutralizzazione connessa agli oneri e proventi di natura non ricorrente si è resa necessaria in quanto sussistono forti limiti alla comparabilità dei dati storici relativi ai periodi in esame dato che gli stessi includono voci di costo e ricavo connessi a fenomeni aziendali di natura non ripetibile e/o non pertinenti alla normale gestione operativa del *business* dell’Emittente, quali, principalmente, i canoni di locazione iscritti nei conti economici per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2017 e 2016, con riferimento ai soli contratti di locazione rientranti nel perimetro di applicazione dell’IFRS 16 al 1 gennaio 2018 ove in essere (si veda la SEZIONE VII del Documento di Registrazione).

Con riferimento all’interpretazione di tali dati si richiama l’attenzione su quanto di seguito indicato:

- i Dati Normalizzati risultano significativamente differenti dai corrispondenti dati inclusi o ricavabili dagli schemi contabili dell’Emittente in considerazione della rilevanza dei fenomeni aziendali a cui si riferiscono;
- i Dati Normalizzati sono calcolati esclusivamente sulla base di dati storici del Gruppo e non sono indicativi dell’andamento futuro del Gruppo;
- i Dati Normalizzati potrebbero non essere omogenei con quelli adottati da altre società/gruppi e quindi con essi comparabili;
- i Dati Normalizzati non sono stati sottoposti a verifica da parte dei revisori; e
- la lettura dei Dati Normalizzati deve essere effettuata unitamente alle informazioni finanziarie del Gruppo.

Pertanto, l’esame, da parte di un investitore, dei Dati Normalizzati dell’Emittente senza tenere in considerazione le suddette criticità potrebbe indurre in errore nella valutazione della situazione economico, patrimoniale e/o finanziaria della Società e comportare decisioni di investimento errate, non appropriate o adeguate per tale investitore.

Per maggiori informazioni in merito si rinvia alla SEZIONE VII del Documento di Registrazione.

1.6 Rischi connessi agli Indicatori Alternativi di Performance

Il Documento di Registrazione contiene taluni Indicatori Alternativi di Performance individuati dall’Emittente che devono essere letti alla luce delle criticità esposte nel dettaglio nel presente fattore di rischio. L’esame da parte di un investitore di tali Indicatori Alternativi di Performance senza tenere in considerazione le criticità

FATTORI DI RISCHIO

esposte nel dettaglio nel presente fattore di rischio potrebbe indurlo in errore nella valutazione della situazione economico, patrimoniale e/o finanziaria della Società e comportare decisioni di investimento errate, non appropriate o adeguate per tale investitore.

Allo scopo di facilitare la comprensione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo, l'Emittente ha individuato alcuni Indicatori Alternativi di *Performance* ("IAP"). Ai sensi degli orientamenti ESMA/2015/1415 del 5 ottobre 2015 (entrati in vigore il 3 luglio 2016), per Indicatori Alternativi di *Performance* devono intendersi quegli indicatori di performance finanziaria, indebitamento finanziario o flussi di cassa storici o futuri, diversi da quelli definiti o specificati nella disciplina applicabile sull'informativa finanziaria.

Con riferimento all'interpretazione di tali Indicatori Alternativi di *Performance* si richiama l'attenzione su quanto di seguito esposto:

- gli indicatori sono costruiti esclusivamente a partire dai dati storici del Gruppo e non sono indicativi dell'andamento futuro del Gruppo medesimo. Essi sono estratti dalla contabilità generale e gestionale nonché da informazioni finanziarie proforma;
- gli IAP non sono previsti dagli IFRS e, pur essendo derivati dal Bilancio Consolidato Aggregato e dal Bilancio Intermedio Aggregato, non sono assoggettati a revisione contabile;
- gli IAP non devono essere considerati sostitutivi degli indicatori previsti dai principi contabili di riferimento (IFRS);
- la lettura di detti IAP deve essere effettuata unitamente alle informazioni finanziarie del Gruppo tratte dal Bilancio Consolidato Aggregato e dal Bilancio Intermedio Aggregato;
- la definizione degli IAP utilizzati dal Gruppo, in quanto non rivenienti dai principi contabili di riferimento (IFRS), potrebbe rendere gli stessi non omogenei a quelli adottati da altre società/gruppi *competitor* e quindi con essi non comparabili;
- gli IAP utilizzati dal Gruppo risultano elaborati con continuità e omogeneità di definizione e rappresentazione per tutti i periodi per i quali sono incluse informazioni finanziarie nel presente Documento di Registrazione.

Si precisa che, ai fini del calcolo degli IAP relativi al semestre chiuso al 30 giugno 2019, basati su grandezze sia economiche che patrimoniali, sono stati considerati i dati economici storici risultanti dalla somma dei dati del semestre chiuso al 30 giugno 2019 con i dati del semestre chiuso al 31 dicembre 2018. Detti indicatori infra-annuali sono calcolati esclusivamente sulla base di dati storici, con la sola finalità di consentire la comparabilità con i medesimi indicatori relativi al triennio, e non costituiscono pertanto in alcun modo una previsione dell'andamento futuro del Gruppo.

Poiché tali indicatori non sono misure la cui determinazione è regolamentata dai principi contabili di riferimento per la predisposizione dei bilanci consolidati, e non sono soggetti a revisione contabile, come sopra menzionato, il criterio applicato dall'Emittente per la relativa determinazione potrebbe non essere omogeneo

FATTORI DI RISCHIO

con quello adottato da altri *competitor* e pertanto tali dati potrebbero non essere comparabili con quelli eventualmente presentati da tali gruppi. Pertanto, l'esame da parte di un investitore di tali Indicatori Alternativi di Performance senza tenere in considerazione le suddette criticità potrebbe indurlo in errore, anche significativamente, nella valutazione della situazione economico, patrimoniale e/o finanziaria della Società e comportare decisioni di investimento errate, non appropriate o adeguate per tale investitore.

Si richiama pertanto l'attenzione dell'investitore sul fatto che sussiste il rischio di scostamento nella definizione degli IAP rispetto a quanto determinato da altri *competitor*.

Per maggiori informazioni sugli IAP si rinvia alla SEZIONE VII del Documento di Registrazione.

1.7 Rischi connessi all'inclusione nel Documento di Registrazione di dati contabili a fini comparativi non sottoposti a revisione contabile

Il Documento di Registrazione contiene dati contabili relativi al semestre chiuso al 30 giugno 2018, presentati a fini comparativi con i dati contabili relativi al semestre chiuso al 30 giugno 2019, non sottoposti a specifica attività di revisione contabile.

Pertanto, i dati contabili relativi al semestre chiuso al 30 giugno 2018 non hanno alcun giudizio della Società di Revisione.

Per ulteriori informazioni sulla revisione contabile dei dati contabili inclusi nel Documento di Registrazione, si rinvia alla SEZIONE II, Punto 2.1, del presente Documento di Registrazione.

B. RISCHI LEGATI AL BUSINESS DEL GRUPPO E AL MERCATO

1.8 Rischi connessi al riposizionamento dei prodotti attualmente commercializzati con il marchio "Buitoni" con medesimi prodotti in futuro commercializzati con altri marchi di proprietà del Gruppo

L'Emittente è parte di un contratto di licenza con Nestlé in forza del quale l'Emittente commercializza taluni prodotti a marchio "Buitoni", che incidono in maniera significativa sui ricavi del Gruppo (il 15,58% al 30 giugno 2019). Poiché l'attuale strategia dell'Emittente, al fine di sviluppare i propri marchi, prevede la cessazione di tale contratto alla sua naturale scadenza (31 dicembre 2020 per i paesi extra-UE e 31 dicembre 2021 per i paesi UE), l'Emittente è esposto al rischio di insuccesso della strategia di sviluppo di prodotti con marchio proprio. Ciò inciderebbe in modo significativamente negativo - alla luce dell'incidenza dei ricavi generati dalla commercializzazione dei prodotti a marchio Buitoni - sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e del Gruppo.

Alla Data del Documento di Registrazione, la Società è parte di un contratto di licenza con Nestlé, in forza del quale la Società commercializza taluni prodotti (in particolare, pasta, prodotti culinari, fette biscottate e sostituti del pane) a marchio "Buitoni".

In particolare per Newlat Deutschland, per il semestre chiuso al 30 giugno 2019, i ricavi derivanti dalla vendita dei prodotti a marchio "Buitoni" hanno rappresentato il 39,15% dei ricavi complessivi di Newlat Deutschland.

FATTORI DI RISCHIO

La strategia del Gruppo, già contrattualizzata con Nestlé, prevede la cessazione di tale contratto alla sua naturale scadenza, prevista per (i) il 31 dicembre 2020 per quanto concerne i territori extra-UE, (ii) il 31 dicembre 2021 per quanto concerne i territori UE.

Tale strategia del Gruppo risulta primariamente motivata (a) dall'incidenza degli oneri connessi alle *royalties* da riconoscere a Nestlé per l'utilizzo del marchio "Buitoni" (pari: (i) negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 su base aggregata, rispettivamente, a Euro 1.744.804, 1.719.217 e 1.678.187; e (ii) nel primo semestre del 2019 su base aggregata, complessivamente, ad Euro 855.763) e (b) dal fatto che Newlat ritiene strategicamente più efficiente investire tali esborsi su politiche di *marketing* e di sviluppo dei propri marchi.

Tenuto conto della diffusione e della riconoscibilità del marchio "Buitoni" nei mercati in cui il Gruppo commercializza i relativi prodotti (primariamente, Italia, Germania e Olanda), il Gruppo è pertanto esposto al rischio che i medesimi prodotti, commercializzati con altri marchi, non abbiano il medesimo successo commerciale ovvero che i clienti del Gruppo ed i consumatori finali non percepiscano nei marchi del Gruppo le medesime caratteristiche percepite nel marchio "Buitoni". In tale ipotesi, tenuto conto dell'incidenza dei ricavi generati dai prodotti a marchio "Buitoni" sui ricavi del Gruppo, si verificherebbe, con elevata probabilità, un impatto negativo significativo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e del Gruppo.

Inoltre, non si può altresì escludere che, successivamente alla scadenza del contratto di licenza con la Società, Nestlé commercializzi nuovamente i prodotti a marchio "Buitoni" che, alla Data del Documento di Registrazione, sono commercializzati dalla Società. Ciò comporterebbe (i) maggiori difficoltà per il Gruppo a realizzare nei modi e nei termini previsti la strategia di transizione descritta in precedenza, nonché (ii) un aumento della pressione competitiva in capo al Gruppo medesimo. In tale ipotesi, potrebbero verificarsi dei cali delle vendite nei prodotti riposizionati con i marchi del Gruppo, con un conseguente calo dei ricavi del Gruppo e ripercussioni sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e del Gruppo.

Si segnala infine che il contratto con Nestlé prevede una serie di eventi (inclusi eventi legati alla controllante Newlat Group) il cui verificarsi attribuisce a Nestlé il diritto immediato di risoluzione di tale contratto. Ove si verificasse uno dei suddetti eventi e qualora Nestlé decidesse di esercitare il suddetto diritto di risoluzione, verrebbero meno i ricavi derivanti da tale contratto e l'Emittente si troverebbe nella condizione di dover accelerare l'implementazione della strategia di sostituzione del marchio Buitoni con i marchi del Gruppo sopradescritti.

Per maggiori informazioni sul contratto di licenza avente ad oggetto il marchio "Buitoni" si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.2.2 del Documento di Registrazione.

1.9 *Rischi connessi alle acquisizioni societarie effettuate dal Gruppo e alla strategia di crescita per linee esterne*

Sin dalla sua fondazione, l'Emittente ha fondato la propria strategia sulla crescita mediante acquisizioni di altre società, aziende o rami di azienda; la strategia futura dell'Emittente prevede di continuare tale strategia di crescita mediante linee esterne. Il Gruppo è quindi esposto al rischio di non riuscire ad individuare in futuro società o aziende adeguate al fine di alimentare la propria strategia di crescita per linee esterne, ovvero di non disporre delle risorse finanziarie necessarie ad acquisire le entità individuate. Il Gruppo è inoltre esposto

FATTORI DI RISCHIO

al rischio che le acquisizioni societarie già effettuate o future non consentano di realizzare gli obiettivi programmati, con possibili costi e/o passività inattese.

Sin dalla sua fondazione, l’Emittente ha fondato la propria strategia sulla crescita mediante acquisizioni di altre società, aziende o rami di azienda, poiché il mercato del *food & beverage*, in ragione della sua maturità, è caratterizzato da tassi di crescita organica molto contenuti.

In particolare, dal 2015 il Gruppo ha acquisito il ramo di azienda relativo allo stabilimento produttivo di Ozzano Taro (Parma), il ramo d’azienda Corticella e la società Dilverde. Si segnala inoltre che, subordinatamente all’avvio delle negoziazioni delle azioni dell’Emittente sul MTA, l’Emittente acquisterà dalla propria società controllante, Newlat Group, la società tedesca Newlat Deutschland (congiuntamente, le “**Acquisizioni**”).

Sebbene alla Data del Documento di Registrazione, l’Emittente non ha assunto delibere vincolanti in merito a possibili operazioni di acquisizione future (le “**Acquisizioni Future**”), la strategia del Gruppo prevede di porre in essere attività di *scouting* e selezione delle opportunità di investimento, nonché attività di verifica (c.d. *due diligence*) legale, finanziaria, fiscale e operativa, secondo la prassi di mercato, prima e al fine di perfezionare eventuali Acquisizioni Future. Le Acquisizioni Future potrebbero comportare l’assunzione di debiti e sopravvenienze passive, nonché un aumento degli interessi passivi e delle spese di ammortamento relative all’avviamento e ad altri beni intangibili, l’impiego da parte dell’Emittente di disponibilità liquide per finanziare tali acquisizioni. Infine si segnala che l’Emittente potrebbe non essere in grado, in futuro, di replicare i medesimi risultati in termini di crescita e di c.d. “*turn-around*” delle entità acquisite in passato.

Per ulteriori informazioni in merito alle strategie dell’Emittente si veda la SEZIONE V, Punto 5.4 del Documento di Registrazione.

1.10 Rischi connessi alla concentrazione dei ricavi del Gruppo sui principali clienti

Il Gruppo registra una significativa concentrazione dei ricavi sui principali clienti. Pertanto, il venire meno di uno o più di tali rapporti avrebbe un significativo impatto sui ricavi del Gruppo. Inoltre, la maggior parte dei contratti con i principali clienti del Gruppo non prevede quantitativi minimi d’acquisto. Pertanto non vi è alcuna certezza che - in costanza di tali rapporti - negli esercizi successivi l’ammontare di ricavi generati dal Gruppo sia analogo o superiore a quelli registrati sino ad ora.

Il Gruppo fa particolare affidamento sulla continua crescita dei propri rapporti con i principali clienti.

La seguente tabella riporta i ricavi generati dal Gruppo dai principali clienti (primo cliente, primi 5 clienti e primi 10 clienti) rispetto ai ricavi complessivi del Gruppo nel triennio 2016-2018 e nel semestre chiuso al 30 giugno 2019 sui ricavi complessivi del Gruppo su base aggregata.

	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	30/06/2019
Primo cliente	11,1%	10,1%	10,1%	10,3%
Primi 5 clienti	38%	34%	40%	31%
Primi 10 clienti	47%	44%	53%	39%

FATTORI DI RISCHIO

Al riguardo, si segnala che, con riferimento ai contratti con i primi 10 clienti del Gruppo, solo il contratto con Kraft-Heinz (su cui si veda *infra*) prevede una durata superiore all'anno. Pertanto, una parte significativa delle relazioni commerciali del Gruppo con i propri clienti è legata a contratti di breve termine, i quali non prevedono clausole di rinnovo automatico.

Con riferimento, da ultimo, al mercato tedesco del settore agro-alimentare, nel quale il Gruppo consegue una percentuale significativa di ricavi, pari al 29% circa dei ricavi nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 su base aggregata, e pari al 28% circa dei ricavi complessivi nel semestre chiuso al 30 giugno 2019, si segnala una struttura della GDO altamente concentrata nei principali *player* (ovverosia, Edeka, Kaufland, Lidl e Rewe), alla Data del Documento di Registrazione tutti clienti del Gruppo.

Alla luce di quanto sopra, seppure nel periodo di riferimento e fino alla Data del Documento di Registrazione non si siano verificati casi rilevanti di mancato rinnovo dei contratti con i clienti del Gruppo, qualora, per qualsivoglia ragione, uno o più dei principali clienti del Gruppo dovessero decidere di non rinnovare i contratti stipulati con il Gruppo, quest'ultimo perderebbe una fonte, anche significativa, dei propri ricavi, con un conseguente effetto pregiudizievole sull'attività, sulle prospettive, sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e del Gruppo.

Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.2.1, del Documento di Registrazione.

1.11 Rischi connessi alla concentrazione dei ricavi del Gruppo sul contratto di co-packing con Heinz Italia

La Società ha in essere un contratto con Heinz Italia per la produzione di Special Products (tra cui prodotti gluten free, aproteici e baby food) che Heinz Italia commercializza tramite marchi propri, che scadrà il 31 ottobre 2021 e che incide per l'8,57% dei ricavi complessivi del Gruppo al 30 giugno 2019 e che corrisponde alla totalità dei ricavi generati dall'impianto produttivo sito in Ozzano Taro. Alla luce della rilevanza economica e strategica che riveste per il Gruppo, il venir meno del contratto in essere con Heinz Italia comporterebbe un significativo impatto economico negativo sul Gruppo, nonché la necessità di individuare clienti a cui fornire i prodotti dell'impianto di Ozzano Taro (attualmente venduti unicamente ad Heinz Italia).

Il contratto di *co-packing* in essere tra la Società e Heinz Italia genera ricavi pari al 95%, al 95%, al 90% e al 87,1% circa dei ricavi della *business unit* Special Products, nonché dell'intero impianto produttivo sito in Ozzano Taro, rispettivamente, nell'esercizio chiuso il 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e nel primo semestre chiuso il 30 giugno 2019. Inoltre, i ricavi del Gruppo derivanti dal contratto di *co-packing* in essere tra la Società e Heinz Italia rappresentavano il 9,5%, il 9%, il 8,4% e il 8,57% circa dei ricavi complessivi del Gruppo, rispettivamente, nell'esercizio chiuso il 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e nel primo semestre chiuso il 30 giugno 2019.

Ai sensi del Contratto di *Co-Packing* la Società ha rilasciato talune dichiarazioni e garanzie in favore di Heinz-Italia in merito, tra l'altro, alla qualità (anche in termini di sicurezza e di conformità dei prodotti ai requisiti di legge e regolamentari applicabili, di qualità degli ingredienti utilizzati, etc.), alla produzione e allo stoccaggio dei prodotti oggetto del contratto medesimo. Per maggiori informazioni, si rinvia alla Sezione XX, Punto 20.2.

Per ulteriori informazioni, si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.2.1, del Documento di Registrazione.

FATTORI DI RISCHIO**1.12 Rischi connessi all'elevato livello di competitività del settore in cui l'Emittente e il Gruppo operano**

Il Gruppo è esposto al rischio che la significativa competitività che caratterizza il mercato food&beverage possa comportare un ribasso dei prezzi dei propri prodotti, senza alcuna corrispondente riduzione dei costi delle materie prime e/o di perdere i propri clienti ovvero di fornire prodotti in quantità e/o a prezzi inferiori. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Il mercato *food & beverage* nel quale opera il Gruppo si contraddistingue per un livello di concorrenza, competitività e dinamismo particolarmente significativo. Tale mercato è caratterizzato in particolare da (i) crescente competitività delle aziende che realizzano prodotti c.d. *private label* con prezzi inferiori a quelli praticati dal Gruppo; (ii) crescente incidenza delle vendite *online* (ove il Gruppo non è presente alla Data del Documento di Registrazione) con conseguente decremento dei prezzi dei prodotti, specie nel canale di vendita GDO, tramite il quale il Gruppo realizza una percentuale significativa dei propri ricavi, pari al 62,5% su base aggregata al 31 dicembre 2018 e pari al 62,4% su base aggregata al 30 giugno 2019; (iii) campagne promozionali frequenti nel tempo e con scontistiche significative; (iv) consolidamento degli operatori esistenti (mediante operazioni di M&A), specie nel canale di vendita GDO.

Le suddette caratteristiche espongono l'Emittente e il Gruppo al possibile rischio di (i) ribasso dei prezzi derivante da un'ulteriore crescita della competitività nel mercato di riferimento nonché dell'incidenza del mercato *online*, senza alcuna corrispondente riduzione dei costi delle materie prime, realizzando una minor marginalità sulla vendita dei propri prodotti; e (ii) di perdere i propri clienti ovvero di fornire agli stessi prodotti in quantità e/o a prezzi inferiori in seguito a ulteriori eventi di consolidamento con entità non clienti del Gruppo.

Infine, seppure alla Data del Documento di Registrazione non si sia verificata tale circostanza, sussiste il rischio che, in futuro, i prodotti commercializzati dal Gruppo in territori extra-UE possano essere sottoposti a dazi da parte dei relativi paesi importatori.

Il verificarsi delle circostanze sopradescritte, considerate dall'Emittente con media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla SEZIONE V, Punto 5.2, del Documento di Registrazione.

1.13 Rischi connessi alla dipendenza del Gruppo dalla figura del fondatore e del personale chiave

L'Emittente è esposto al rischio che, ove per qualsivoglia ragione, il Presidente Esecutivo del Consiglio di Amministrazione Angelo Mastrolia e/o gli Alti Dirigenti Giuseppe Mastrolia, Stefano Cometto e Rocco Sergi interrompano il proprio rapporto lavorativo con la Società, si possano verificare ripercussioni significative sulle attività del Gruppo, alla luce della rilevanza per il Gruppo del loro ruolo e del loro apporto professionale. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

La figura di Angelo Mastrolia, fondatore del Gruppo Newlat, che alla Data del Documento di Registrazione riveste la carica di Presidente Esecutivo del Consiglio di Amministrazione della Società, è stata fondamentale per l'affermazione del Gruppo nel settore agro-alimentare ed è tuttora rilevante per il successo del Gruppo

FATTORI DI RISCHIO

Newlat, anche con rispetto alla definizione delle strategie di sviluppo del Gruppo. Pertanto, qualora il Sig. Angelo Mastrolia cessasse, per qualsivoglia ragione, di ricoprire il ruolo fino ad ora svolto, ciò avrebbe molto probabilmente un significativo effetto negativo sull'attività e sulle prospettive di crescita del Gruppo nonché sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Inoltre, il *top management* impiegato alla Data del Documento di Registrazione nelle diverse aree di attività del Gruppo Newlat ha un ruolo chiave per l'operatività e la crescita del Gruppo medesimo, con particolare riferimento agli Alti Dirigenti Giuseppe Mastrolia, Stefano Cometto e Rocco Sergi. Al riguardo non si può escludere che il rapporto tra il Gruppo e una o più delle suddette figure chiave si interrompa per qualsivoglia motivo e che l'Emittente non riesca a sostituirle tempestivamente con soggetti egualmente qualificati e idonei ad assicurare nel breve periodo il medesimo apporto operativo e professionale. Il rischio di interruzione del rapporto in essere con tali figure chiave, senza una tempestiva ed adeguata sostituzione, la cui probabilità di accadimento è ritenuta bassa dall'Emittente alla Data del Documento di Registrazione, potrebbe condizionare, almeno temporaneamente, la capacità competitiva, l'attività, nonché le prospettive di crescita e avere, pertanto, conseguenze negative significative sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e/o del Gruppo.

Al riguardo si segnala che nel periodo di riferimento e fino alla Data del Documento di Registrazione, non si sono verificati eventi di questa tipologia.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla SEZIONE XII del Documento di Registrazione.

1.14 Rischi connessi al potenziale danno reputazionale e alla responsabilità civile da prodotto

Il Gruppo è esposto al rischio che, in caso di commercializzazione di alimenti difettosi o non a norma, con particolare riferimento, ma non solo, ai Special Products (tra cui prodotti baby food e gluten free), si verifichino ingenti danni all'immagine dello stesso ovvero che il Gruppo stesso subisca contenziosi per responsabilità da prodotto. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi molto significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Il Gruppo è esposto al rischio di perdite, di flessioni del volume di affari o degli utili o di un calo del valore del titolo, derivanti da una percezione negativa dell'immagine dell'Emittente e/o del Gruppo da parte di clienti, controparti e investitori, nell'ipotesi in cui il Gruppo commercializzi prodotti non conformi alle normative applicabili ovvero difettosi, nocivi o dannosi per la salute del consumatore finale, con particolare riferimento ai consumatori degli Special Products, cioè neonati (nel caso di prodotti Baby Food) e soggetti affetti da particolari intolleranze alimentari (nel caso di prodotti Gluten Free e Low Protein).

Al verificarsi di tali eventi, è inoltre possibile che qualora il consumo di alimenti prodotti dal Gruppo si ritenga abbia cagionato un danno alla salute del consumatore, il Gruppo subisca richieste di risarcimento danni per prodotto difettoso.

Per effetto di un eventuale malfunzionamento dei sistemi di controllo qualità o del procedimento produttivo o a causa di altri fattori esogeni e fuori dal controllo del Gruppo, lo stesso potrebbe involontariamente commercializzare prodotti dannosi o nocivi (anche in termini di contaminazione con particolari allergeni) o di qualità non in linea con gli *standard* dell'Emittente. Tale circostanza renderebbe altamente probabile il rischio

FATTORI DI RISCHIO

di perdita di fiducia dei clienti e/o dei consumatori finali nonché il rischio di possibili contenziosi per responsabilità da prodotto con conseguenti effetti negativi, anche rilevanti, sulla redditività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo, anche nell'ipotesi in cui le conseguenze di tali eventi siano coperte dalle polizze attualmente stipulate dal Gruppo alla Data del Documento di Registrazione.

Il verificarsi delle circostanze sopradescritte, considerate dall'Emittente con bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi molto significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Al riguardo si segnala che nel periodo di riferimento e fino alla Data del Documento di Registrazione, non si sono verificati eventi di questa tipologia.

Per informazioni si rinvia alla SEZIONE V, Punto 5.1 del Documento di Registrazione.

1.15 Rischi connessi all'oscillazione dei prezzi delle materie prime e dei semi-lavorati

Il Gruppo è esposto al rischio che, a seguito di oscillazioni nei prezzi delle materie prime e dei semi-lavorati necessari per realizzare i propri prodotti, il Gruppo non riesca ad adeguare il prezzo dei propri listini e/o a coprire tali oscillazioni tramite gli strumenti di copertura disponibili all'Emittente, come già accaduto nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

La realizzazione dei prodotti del Gruppo richiede materie prime e semi-lavorati numerosi e vari (es. latte, semola di grano duro, farina di grano tenero, uova e materiali per il *packaging*), il cui prezzo dipende da numerosi fattori, in larga misura non controllabili o prevedibili dal Gruppo. Con riferimento alle materie prime principali utilizzate dal Gruppo (latte e grano), la volatilità dei relativi prezzi dipende dal periodo dell'anno, nonché da eventi naturali straordinari (quali, ad esempio, siccità prolungate).

L'incidenza della voce "Acquisti e consumi di materie prime, semilavorati e prodotti finiti" rispetto alle voci di costo che compongono il risultato operativo è stata pari rispettivamente al 48,73%, al 51,6%, al 51,9% e al 48,8% per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016. In particolare, l'incidenza del costo del latte rispetto alla voce "Acquisti e consumi di materie prime, semilavorati e prodotti finiti" è stata pari rispettivamente al 13,96%, al 16,28%, al 15,46% e al 14,71% per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

A tal riguardo, si segnala che nel periodo di riferimento e fino alla Data di Registrazione, il Gruppo ha subito nell'esercizio 2017, una riduzione del risultato operativo lordo del 5,8% rispetto all'esercizio 2016 dovuta al fatto che il costo del venduto ha registrato variazioni maggiori rispetto ai ricavi principalmente per l'effetto dell'aumento del costo delle materie prime (in particolare latte e derivati), che non stato riflesso tempestivamente nell'aumento dei prezzi dei prodotti finiti. Al riguardo, si segnala che la capacità del Gruppo di adeguare i propri listini dei prodotti in conseguenza dell'aumento dei prezzi delle materie prime è limitata, con particolare riferimento al canale di vendita della GDO, dove i margini di negoziazione dei prezzi dei prodotti del Gruppo nel corso di durata dei relativi contratti sono ridotti.

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo non ha adottato strumenti di copertura contro il rischio di oscillazione dei prezzi del latte, poiché, alla stessa data, non risultano disponibili all'Emittente strumenti di

FATTORI DI RISCHIO

copertura completa di tale rischio nel medio-lungo termine in quanto assenti nel settore di riferimento, mentre, con riferimento al grano, il Gruppo adotta strumenti di copertura contro il rischio di incremento dei relativi prezzi in un arco temporale di 12/18 mesi.

Pertanto, eventuali incrementi nei prezzi delle materie prime o dei semi-lavorati utilizzati dal Gruppo, non riassorbiti con l'adeguamento dei listini di vendita, ridurrebbero la marginalità del Gruppo, come già accaduto nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte, considerate dall'Emittente con media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si rinvia alla SEZIONE VII, Punto 7.2.2.2, e la SEZIONE V, Punto 5.1.6 del Documento di Registrazione.

1.16 Rischi connessi agli impianti produttivi

Il Gruppo è esposto al rischio di mancato rinnovo alla scadenza dei contratti di locazione relativi a otto su undici degli impianti produttivi del Gruppo (che rappresentano la quasi totalità della produzione del Gruppo). Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi molto significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per la realizzazione dei suoi prodotti il Gruppo Newlat si avvale di undici impianti produttivi. Fatta eccezione per gli immobili relativi agli impianti produttivi siti a Salerno e Mannheim (di proprietà del Gruppo) e all'impianto di Fara San Martino (concesso in locazione a Delverde per mezzo di un contratto di *sale and lease back* stipulato con Leasint S.p.A.), i restanti immobili relativi a impianti produttivi risultano concessi in locazione alla Società da New Property e Corticella, entrambe interamente controllate da Newlat Group, società che, alla Data del Documento di Registrazione, detiene l'intero capitale sociale della Società.

Pertanto, qualora, per qualsivoglia ragione, i suddetti contratti di locazione non venissero rinnovati, si verificherebbero effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e del Gruppo. Ciò premesso, l'Emittente ritiene che la probabilità che tale rischio si verifichi sia, alla Data del Documento di Registrazione, bassa.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla SEZIONE V, Punto 5.1.8, del Documento di Registrazione.

1.17 Rischi connessi al lancio dei nuovi prodotti ed al mutamento delle esigenze dei clienti

Il Gruppo è esposto al rischio che gli investimenti sostenuti per il lancio di nuovi prodotti e intercettare le tendenze nel mercato food&beverage (con particolare riferimento agli Special Products) non ricevano il riscontro commerciale atteso presso i clienti e i consumatori finali del Gruppo, nonché al rischio che i propri clienti principali mutino la propria domanda a favore di prodotti con minore marginalità. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

La strategia di crescita del Gruppo prevede, tra l'altro, il lancio di nuovi prodotti (con particolare riferimento agli Special Products), che richiede costanti investimenti significativi, al fine di intercettare i *trend* e le mutevoli esigenze dei propri clienti.

FATTORI DI RISCHIO

Pertanto, il Gruppo è esposto al rischio di non essere in grado di lanciare sul mercato prodotti capaci di interpretare, anticipare e rispecchiare le esigenze e le aspettative del consumatore finale e dei clienti del Gruppo (specie nel mercato degli Special Products), tra cui, principalmente, la GDO ovvero che i prodotti lanciati non ricevano il riscontro commerciale atteso. È possibile che tale circostanza determini effetti negativi sull'attività e sulle prospettive del Gruppo, nonché sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

L'Emittente è esposto al rischio di eventuali cambiamenti nelle richieste di fornitura di prodotti del Gruppo da parte dei propri clienti (specialmente, la GDO). Infatti, una riduzione per qualsivoglia ragione, della domanda di prodotti ad elevata marginalità per il Gruppo (quali, ad esempio, il mascarpone) a favore di prodotti a minore marginalità (quali, ad esempio, pasta *private label*), anche nell'eventualità in cui i ricavi del Gruppo rimangano invariati, avrebbe un effetto negativo sulla redditività complessiva del Gruppo.

La tabella che segue riporta il dettaglio degli investimenti effettuati dal Gruppo in attività di ricerca e sviluppo per il lancio di nuovi prodotti nel semestre chiuso al 30 giugno 2019 e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre	
	2019	2018	2017	2016
Investimenti totali in attività di ricerca e sviluppo per il lancio di nuovi prodotti	1.566	3.093	2.987	3.065

Il verificarsi delle circostanze sopradescritte, ritenute dall'Emittente con medie probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si rinvia alla SEZIONE V, Punto 5.2 del Documento di Registrazione.

1.18 Rischi connessi al rispetto della normativa in materia di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro

Il Gruppo è esposto al rischio che le passività derivanti da eventuali infortuni sul luogo di lavoro ovvero del riscontro di inadeguatezza del sistema di prevenzione e protezione e di deleghe gestorie in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro non siano coperti dalle polizze assicurative attualmente in essere. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Eventuali infortuni sul luogo di lavoro, nelle varie giurisdizioni ove il Gruppo opera, potrebbero comportare l'insorgere di contenziosi, nonché possibili danni di immagine, tali da poter determinare effetti negativi sull'attività, le prospettive e la situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e del Gruppo.

In particolare, si segnala che con riferimento al triennio 2016-2018, gli infortuni occorsi aventi una prognosi pari o superiore a 40 giorni sono stati 15; nel medesimo periodo gli infortuni occorsi con prognosi inferiore a 40 giorni sono stati 34. La maggior parte di tali infortuni non sono attribuibili a contatti con macchinari, ma a semplici conseguenze di attività scorrette nel luogo di lavoro (quali la movimentazione di materiale senza ausilio di mezzi meccanici presenti, lesioni dovute a distrazioni, etc.). Si precisa inoltre che (i) nel periodo di riferimento e sino alla Data del Documento di Registrazione non si sono verificati infortuni mortali o con

FATTORI DI RISCHIO

conseguenze permanenti sui lavoratori e (ii) l’Emittente non è stato parte di contenziosi aventi ad oggetto violazioni della normativa sulla tutela della salute e sicurezza sul lavoro.

Il Gruppo è esposto al rischio che eventuali violazioni, ovvero un sistema di prevenzione e protezione e di deleghe gestorie in materia di sicurezza non adeguato, possa comportare l’applicazione di sanzioni amministrative significative, di natura monetaria ovvero la sospensione dell’attività o, ancora, sanzioni penali nei confronti degli esponenti aziendali e delle figure apicali (ove ritenute responsabili per le violazioni) e che le passività conseguenti agli infortuni sul lavoro ovvero all’applicazione delle suddette sanzioni non siano coperte dalle polizze assicurative vigenti alla Data del Documento di Registrazione. Ciò, seppure tale circostanza sia ritenuta dall’Emittente con bassa probabilità di accadimento, esporrebbe il Gruppo a obblighi di pagamento anche rilevanti con possibili effetti negativi sull’attività, le prospettive e la situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell’Emittente e del Gruppo.

Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE IX del Documento di Registrazione.

1.19 *Rischi connessi alla normativa in materia di composizione, etichettatura e sicurezza degli alimenti dei Paesi in cui il Gruppo opera*

Il Gruppo è esposto al rischio di dover effettuare investimenti o sostenere costi non previsti a seguito di mutamenti normativi sulla composizione, etichettatura e sicurezza dei prodotti del Gruppo (alla luce dell’alto livello di regolamentazione del settore food&beverage e del contesto internazionale in cui il Gruppo opera). Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Il Gruppo Newlat svolge una parte rilevante della propria attività in settori altamente regolamentati, a livello nazionale e comunitario, sulla composizione, etichettatura e sicurezza dei prodotti alimentari realizzati ovvero commercializzati. Ciò espone il Gruppo, anche alla luce del contesto internazionale in cui esso opera, al rischio di incorrere in futuro nella violazione delle normative (nazionali o estere) applicabili, con possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo. Si segnala che nel periodo di riferimento e fino alla Data del Documento di Registrazione, non sono state contestate al Gruppo violazioni di tali normative.

Variazioni o mutamenti del suddetto quadro normativo che impongano significativi adeguamenti strutturali degli impianti o delle unità operative e logistiche del Gruppo ovvero mutamenti nei processi produttivi o di commercializzazione, quali requisiti più stringenti per ottenere o mantenere le certificazioni ed autorizzazioni necessarie per lo svolgimento delle proprie attività, seppure al momento non prevedibili e ritenute con bassa probabilità di accadimento da parte dell’Emittente, potrebbero richiedere al Gruppo di effettuare investimenti e sostenere costi non previsti ovvero causare rallentamenti e interruzioni dell’attività del Gruppo, con possibili ripercussioni negative sull’attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell’Emittente e del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si rinvia alla SEZIONE IX, Punto 9.1 del Documento di Registrazione.

FATTORI DI RISCHIO

1.20 *Rischi connessi alle dichiarazioni di preminenza e alle informazioni sull'evoluzione del mercato e sul posizionamento competitivo*

Il Documento di Registrazione contiene dichiarazioni di preminenza e stime sui mercati di riferimento e la loro evoluzione, nonché il posizionamento e gli effettivi sviluppi dell'attività del Gruppo effettuate dall'Emittente sulla base della specifica conoscenza del settore di appartenenza, dei dati disponibili e della propria esperienza. Tali informazioni potrebbero tuttavia non rappresentare correttamente i mercati di riferimento, la loro evoluzione, il relativo posizionamento del Gruppo, nonché gli effettivi sviluppi dell'attività del Gruppo. Infine, studi di mercato evidenziano che taluni settori in cui opera il Gruppo, Milk Products e Dairy Products, registreranno nei prossimi anni una minor crescita rispetto a quella registrata negli ultimi anni.

Il Documento di Registrazione contiene alcune dichiarazioni di preminenza riguardo l'attività del Gruppo e al suo posizionamento nel mercato di riferimento, nonché previsioni sull'evoluzione futura del mercato in cui il Gruppo opera, formulate dall'Emittente sulla base della specifica conoscenza del settore di appartenenza, dei dati disponibili e della propria esperienza. Tali informazioni non sono state oggetto di verifica da parte di terzi indipendenti e, in taluni casi, sono fondate su parametri qualitativi più che quantitativi, quali, ad esempio, le caratteristiche intrinseche dei prodotti e la forza dei *brand* del Gruppo.

Ogni riferimento a profili di *leadership* o di forte posizionamento competitivo in capo all'Emittente e al Gruppo contenuto nel Documento di Registrazione è da intendersi quale frutto di sole elaborazioni di dati non ufficiali effettuate da parte dell'Emittente.

Tali informazioni potrebbero tuttavia non rappresentare correttamente i mercati di riferimento, la loro evoluzione, il relativo posizionamento del Gruppo, nonché gli effettivi sviluppi dell'attività del Gruppo, a causa di rischi noti e ignoti, incertezze e altri fattori enunciati, tra l'altro, nella presente Parte I. La lettura da parte di un investitore delle dichiarazioni di preminenza senza tenere in considerazione le suddette criticità potrebbe indurlo in errore, anche significativamente, nella valutazione della situazione economico, patrimoniale e/o finanziaria della Società e comportare decisioni di investimento errate, non appropriate o adeguate per tale investitore.

Infine, si segnala che studi di mercato evidenziano che taluni settori in cui opera il Gruppo, Milk Products e Dairy Products, registreranno nei prossimi anni una minor crescita rispetto a quella registrata negli ultimi anni.

1.21 *Rischi connessi alle dichiarazioni e garanzie e agli obblighi di indennizzo previsti nella documentazione contrattuale relativa all'Acquisizione Delverde*

Il Gruppo è esposto al rischio che le passività che potranno in futuro emergere con riferimento all'Acquisizione Delverde non siano integralmente coperte dalle dichiarazioni e garanzie rilasciate dai venditori. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Nell'ambito della documentazione contrattuale inerente all'Acquisizione Delverde, i venditori hanno rilasciato dichiarazioni e garanzie nonché assunto specifici e correlati obblighi di indennizzo e di manleva in favore del Gruppo. In linea con la prassi di mercato riferibile a operazioni straordinarie similari, tali obblighi di

FATTORI DI RISCHIO

indennizzo e di manleva sono tuttavia soggetti a talune limitazioni, distinte a seconda della natura delle dichiarazioni e garanzie o degli eventi da cui possono originare.

Il Gruppo è pertanto esposto a pretese e azioni giudiziali da parte di terzi, ovvero a costi e passività inattesi, o non emersi in sede di attività di verifica (c.d. *due diligence*), ovvero non coperti, in tutto o in parte, dalle richiamate previsioni contrattuali o rispetto ai quali non sia comunque possibile, per qualsivoglia motivo, ottenere il risarcimento dei relativi danni da parte delle relative controparti contrattuali. Tali circostanze, seppure considerate dall'Emittente con bassa probabilità di accadimento, potrebbero determinare un effetto negativo sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e/o del Gruppo.

Per maggiori informazioni sul contratto di compravendita relativo all'Acquisizione Delverde, si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.1.

C. RISCHI CONNESSI ALLA CORPORATE GOVERNANCE

1.22 *Rischi connessi alla non contendibilità dell'Emittente e agli assetti proprietari nonché alla maggiorazione del diritto di voto*

In seguito alla Quotazione, Newlat Group continuerà a detenere il controllo di diritto della Società e, pertanto, la stessa non sarà contendibile. L'Emittente è pertanto esposto al rischio che la sua non contendibilità (rafforzata dal possibile ottenimento del diritto di voto maggiorato da parte dell'azionista di controllo) impedisca, ritardi o disincentivi un cambio di controllo.

Alla Data del Documento di Registrazione, il capitale sociale dell'Emittente è controllato, ai sensi dell'articolo 93 del TUF, da Angelo Mastrolia per il tramite della società Newlat Group, società di cui detiene, alla Data del Documento di Registrazione, una partecipazione pari al 100% del relativo capitale sociale e che esercita attività di direzione e coordinamento su Newlat ai sensi degli art. 2497 ss. del Codice Civile.

All'esito dell'esecuzione dell'Offerta, assumendo l'integrale collocamento delle Azioni oggetto di Collocamento, nonché l'integrale esercizio dell'Opzione *Greenshoe*, circa il 58,7% del capitale sociale dell'Emittente, corrispondente a circa il 58,7% dei diritti di voto in Assemblea sarà posseduto, indirettamente, da Angelo Mastrolia, e circa il 41,3% del capitale sociale dell'Emittente, corrispondente a circa il 41,3% dei diritti di voto in Assemblea sarà detenuto dal mercato.

Inoltre, l'assemblea straordinaria della Società l'8 luglio 2019 ha deliberato l'adozione del Nuovo Statuto con efficacia dalla Data di Avvio delle Negoziazioni, che ha introdotto all'articolo 6 del Nuovo Statuto l'istituto della maggiorazione del diritto di voto, stabilendo che a ciascuna delle Azioni appartenuta al medesimo soggetto per un periodo continuativo di almeno 36 mesi a decorrere dalla data di iscrizione in un apposito elenco, sono attribuiti due voti. Inoltre, ai sensi del medesimo articolo e ai fini della maturazione del periodo di possesso continuativo necessario per la maggiorazione del voto, relativamente alle azioni esistenti prima della Data di Avvio delle Negoziazioni, è possibile computare anche il possesso maturato anteriormente a tale momento.

Ove, Newlat Group chieda e ottenga l'iscrizione nell'Elenco (come l'Emittente ritiene che avvenga) e la maggiorazione del diritto di voto per tutte le Azioni possedute alla Data del Documento di Registrazione

FATTORI DI RISCHIO

computando anche il possesso anteriore alla Data di Avvio delle Negoziazioni, la percentuale dei diritti di voto esercitabile da Newlat Group nell'Assemblea ordinaria e straordinaria dell'Emittente sarebbe pari al 73,24% del totale dei diritti di voto, assumendo l'integrale collocamento delle Azioni oggetto di Collocamento, nonché l'integrale esercizio dell'Opzione *Greenshoe*.

Pertanto, a seguito della maggiorazione dei diritti di voto spettanti a Newlat Group o a uno o più ulteriori azionisti che maturino in futuro il diritto alla maggiorazione del voto in relazione a tutte o parte delle proprie Azioni, gli altri azionisti non in possesso di tale diritto, potrebbero vedere proporzionalmente ridotta la loro possibilità di concorrere a determinare le deliberazioni dell'Assemblea ordinaria e straordinaria dell'Emittente.

Alla luce di tutte le suddette considerazioni, l'Emittente non sarà contendibile, potendo Angelo Mastrolia determinare indirettamente, nel rispetto e nei limiti di cui alle disposizioni di legge e di statuto vigenti, l'adozione delle delibere dell'Assemblea ordinaria (incluse l'approvazione del bilancio di esercizio, la distribuzione dei dividendi, la nomina e la revoca dell'organo amministrativo e dell'organo di controllo).

Pertanto, l'Emittente è esposta al rischio che la presenza di un azionista di controllo munito altresì di voto maggiorato con riferimento alle proprie azioni impedisca, ritardi o disincentivi un cambio di controllo dell'Emittente, negando agli altri azionisti i possibili benefici generalmente connessi al verificarsi di un cambio di controllo di una società, con possibili effetti negativi sul valore di mercato delle Azioni (per maggiori informazioni, si rinvia alla SEZIONE XVI, Punto 16.2, del Documento di Registrazione).

1.23 Rischi connessi alla distribuzione di dividendi

Gli azionisti sono esposti al rischio che l'Emittente non realizzi utili distribuibili o che, pur realizzandoli, deliberi di non procedere alla distribuzione dei dividendi agli azionisti, anche in ragione della mancata adozione da parte dell'Emittente di una politica di dividendi. Tale circostanza potrebbe comportare impatti negativi, anche significativi, sul rendimento dell'investimento effettuato nelle Azioni da parte degli investitori.

Ai sensi dell'art. 26 del Nuovo Statuto, gli utili netti risultanti dal bilancio regolarmente approvato dall'assemblea dei soci vengono allocati per il 5% al fondo riserva legale, fino al limite di legge, e per la restante parte, salvo che l'Assemblea, su proposta del Consiglio di Amministrazione, deliberi degli speciali prelevamenti a favore di riserve straordinarie o per altra destinazione, oppure disponga di mandarli in tutto o in parte ai successivi esercizi, vengono attribuiti al capitale proporzionalmente.

A tal riguardo si segnala che:

- la Società ha distribuito dividendi unicamente nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, per un importo pari ad Euro 3 milioni;
- non sussistono limitazioni alla distribuzione di dividendi in capo alle Società Controllate e/o l'Emittente;
- alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente non ha adottato una politica di distribuzione dei dividendi.

A tale riguardo, non è possibile garantire che l'Emittente realizzi utili distribuibili, né che – in tale ipotesi – deliberi di procedere alla distribuzione dei dividendi agli azionisti. La distribuzione di dividendi da parte

FATTORI DI RISCHIO

dell'Emittente sarà tra l'altro condizionata per gli esercizi futuri dai risultati conseguiti, dalla costituzione e dal mantenimento delle riserve obbligatorie per legge, dal generale andamento della gestione nonché dalle future delibere dell'Assemblea che approvino (in tutto o in parte) la distribuzione degli utili distribuibili. Tale circostanza potrebbe comportare impatti negativi, anche significativi, sul rendimento dell'investimento effettuato nelle Azioni da parte degli investitori.

Per ulteriori informazioni, si rinvia alla Sezione XVIII, Punto 18.5.

1.24 Rischi connessi all'attività di direzione e coordinamento

L'Emittente alla Data di Avvio delle Negoziazioni continuerà ad essere oggetto di direzione e coordinamento da parte di Newlat Group. La Società, in vista della Quotazione, ha adottato procedure e meccanismi tali da permetterle di operare in condizioni di autonomia gestionale e negoziale, in misura adeguata allo status di società quotata e nel rispetto della migliore prassi seguita da emittenti quotati e comunque delle regole di corretto funzionamento del mercato. Ciononostante, l'Emittente è esposto al rischio che, successivamente alla Data di Avvio delle Negoziazioni, Newlat Group possa operare non nell'interesse dell'Emittente. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Alla Data del Documento di Registrazione e alla Data di Avvio delle Negoziazioni, Newlat Group esercita ed eserciterà attività di direzione e coordinamento nei confronti dell'Emittente ai sensi dell'art. 2497 e seguenti del Codice Civile. Con riferimento ai requisiti previsti dall'art. 16 del Regolamento Mercati, il Consiglio di Amministrazione in data 22 luglio 2019 ha deliberato e attestato la non sussistenza delle condizioni che inibiscono la quotazione di cui all'articolo 16, comma 1, del Regolamento Mercati in materia di direzione e coordinamento.

Per ulteriori informazioni in merito all'attività di direzione e coordinamento da parte di Newlat Group sull'Emittente, si rinvia alla SEZIONE VI, Punto 6.1 del Documento di Registrazione.

Si segnala che, alla Data del Documento di Registrazione, Angelo Mastrolià, Presidente del Consiglio di Amministrazione nonché soggetto che, alla Data del Documento di Registrazione, detiene, indirettamente, il 100% del capitale sociale dell'Emittente, è in grado di assumere da solo impegni vincolanti per l'Emittente che possano incidere sull'operatività dell'Emittente, in virtù dei poteri allo stesso conferiti dal Consiglio di Amministrazione in data 8 luglio 2019. Per ulteriori informazioni, si rinvia alla SEZIONE XII, Punto 12.1.1, del Documento di Registrazione.

1.25 Rischi connessi ai rapporti con Parti Correlate

Nel periodo di riferimento e fino alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo ha concluso operazioni con parti correlate di diversa natura, tra cui l'acquisizione di Newlat Deutschland. Tali operazioni non hanno beneficiato della Procedura OPC, in quanto la stessa diverrà efficace dalla Data di Avvio delle Negoziazioni. In particolare, tra queste operazioni si evidenzia l'acquisizione di Newlat Deutschland, effettuata nel mese di giugno 2019 con efficacia a partire dalla Data di Avvio delle Negoziazioni. Tale società rappresenta il 24,8% dei ricavi pro-forma del Gruppo al 31 dicembre 2018. Si segnala inoltre che i ricavi derivanti dalla vendita di prodotti a marchio "Buitoni" rappresentano il 38,4% del totale dei ricavi di Newlat Deutschland al 31

FATTORI DI RISCHIO

dicembre 2018. Il Gruppo è esposto al rischio che tali le citate operazioni, ove concluse con parti terze, avrebbero potuto essere non concluse o concluse a termini e condizioni diverse. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte, considerate dall'Emittente potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Nell'ambito della propria attività le società del Gruppo stipulano, su base regolare, contratti con le proprie parti correlate. Tali contratti, riguardanti principalmente, alla Data del Documento di Registrazione, le locazioni degli stabilimenti produttivi utilizzati dal Gruppo per svolgere la propria attività, hanno avuto una rilevante incidenza sulle voci di bilancio.

In data 6 settembre 2019 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato l'adozione, con efficacia a decorrere dalla Data di Avvio delle Negoziazioni e subordinatamente al parere favorevole del Comitato OPC, della Procedura OPC, tenendo in considerazione altresì le linee guida fornite dal Regolamento Parti Correlate. La procedura sarà nuovamente sottoposta all'esame e all'approvazione definitiva del Consiglio di Amministrazione, alla luce del predetto parere del Comitato OPC.

Si segnala che subordinatamente all'avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA, l'Emittente acquisterà dalla propria società controllante, Newlat Group, la proprietà delle azioni rappresentanti l'intero capitale sociale della società tedesca Newlat Deutschland.

Tale operazione rappresenta un'operazione con Parti Correlate, posta in essere senza applicare la "Procedura per Operazioni con Parti Correlate" poiché la stessa entrerà in vigore dalla Data di Avvio delle Negoziazioni.

Il prezzo di acquisto provvisorio per l'acquisizione di Newlat Deutschland è pari ad Euro 55.000.000, soggetto ad aggiustamento a fronte di un prezzo definitivo determinato sulla base della seguente formula: EBITDA medio registrato da Newlat Deutschland negli esercizi 2016, 2017, 2018 e nel primo semestre dell'esercizio 2019 x 8 – PFN alla data di efficacia del contratto definitivo. L'eventuale aggiustamento prezzo sarà regolato entro 30 giorni dalla data di efficacia del contratto definitivo.

Si segnala che per la determinazione del prezzo di acquisto, l'Emittente non si è avvalso di una perizia di stima o di una *fairness opinion* di soggetti terzi. Non si può escludere che, qualora la cessione di Newlat Deutschland fosse avvenuta da parte di un soggetto terzo non parte correlata, i relativi termini e condizioni sarebbero stati diversi e/o più favorevoli per l'Emittente.

Per ulteriori informazioni si veda la SEZIONE XVII del Documento di Registrazione.

Si sottolinea inoltre che alla Data del Documento di Registrazione l'Emittente ha in essere con Newlat Group accordi di tesoreria accentrata ritenuti dalla Società conformi all'interesse sociale.

Si segnala altresì che alla Data del Documento di Registrazione, sono in essere altresì rapporti di tesoreria accentrata tra Newlat Group, da un lato, e Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland dall'altro lato. Inoltre, alla Data del Documento di Registrazione, è in essere fra l'Emittente e Newlat Group un contratto di prestazione di servizi infragruppo. Per ulteriori informazioni sui citati accordi di tesoreria accentrata e di servizi infragruppo, si rinvia alla SEZIONE XVII del Documento di Registrazione.

FATTORI DI RISCHIO

Si segnala infine che nel corso del 2017 l'Emittente ha posto in essere una riorganizzazione immobiliare con le parti correlate Corticella e New Property, controllate da Newlat Group. In particolare, sono stati conferiti dall'Emittente a New Property sei stabilimenti produttivi, quattro dei quali definiti strategici per l'attività del Gruppo. Tali beni immobili sono stati concessi in locazione da New Property e Corticella a Newlat tramite la sottoscrizione di specifici contratti di locazione.

Il Gruppo è pertanto esposto al rischio che le sopra citate operazioni con parti correlate (i) comportino inefficienze nel processo di allocazione delle risorse; (ii) esponano l'Emittente o le altre società del Gruppo a rischi non adeguatamente misurati o presidiati; e (iii) arrechino potenziali danni al Gruppo medesimo e ai suoi diversi *stakeholders* e/o alle altre società del Gruppo. Non vi è infatti garanzia che, ove tali operazioni fossero state concluse fra, o con, parti terze, le stesse avrebbero negoziato e stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni stesse, alle medesime condizioni e con le stesse modalità. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte, considerate dall'Emittente con bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si veda la SEZIONE XVII del Documento di Registrazione.

1.26 Rischi connessi al procedimento penale in corso nei confronti del Presidente del Consiglio di Amministrazione

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione risulta imputato nell'ambito di un procedimento penale. Il Gruppo è esposto al rischio che il procedimento penale in corso nei confronti del Presidente del Consiglio di Amministrazione si concluda con esito sfavorevole (scenario ritenuto dall'Emittente remoto alla luce dell'intervenuta prescrizione dei reati addebitati).

Si segnala che, per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Registrazione, il Presidente del Consiglio di Amministrazione, Angelo Mastrolia risulta imputato nel procedimento penale n. 13447/17 R.G.A., pendente avanti alla Corte d'Appello di Napoli, per aver asseritamente concorso, in qualità di *extraneus*, a taluni fatti di distrazione asseritamente commessi dagli amministratori della società Bristol Hotel S.r.l. (dichiarata fallita nel 1996), ai quali è stato addebitato il reato di bancarotta fraudolenta patrimoniale per distrazione. Con sentenza del 10 luglio 2017, la Corte di Cassazione ha annullato la precedente sentenza d'appello di condanna, rinviando, quindi, per un nuovo giudizio dinanzi alla Corte d'Appello di Napoli. In particolare, nel corso del procedimento dinanzi alla Corte di Cassazione, quest'ultima ha: (i) accolto integralmente il ricorso presentato dalla difesa di Angelo Mastrolia, ponendo le basi per una integrale assoluzione dello stesso confermando l'infondatezza nel merito delle accuse a lui rivolte; e (ii) indicato il termine di prescrizione dei reati oggetto di imputazione, individuandolo nel 12 novembre 2018.

È pertanto ragionevolmente prevedibile che tale procedimento si concluda con un provvedimento di assoluzione ovvero la dichiarazione di estinzione dei reati per intervenuta prescrizione in quanto, alla Data del Documento di Registrazione, i reati addebitati risultano prescritti. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte, considerate dall'Emittente con bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi molto significativi sulla reputazione del Gruppo e sul sistema di governo societario e, di conseguenza, sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si veda la SEZIONE XII, Punto 12.1.1 del Documento di Registrazione.

FATTORI DI RISCHIO

1.27 Rischi connessi a potenziali conflitti di interesse dei membri del Consiglio di Amministrazione, dei sindaci e degli Alti Dirigenti

Il Gruppo è esposto al rischio che il Presidente del Consiglio di Amministrazione (in qualità di soggetto controllante - indirettamente - l'Emittente nonché di azionista di controllo delle società che concedono in locazione al Gruppo otto su undici degli stabilimenti produttivi del Gruppo medesimo) e alcuni amministratori (in virtù dei rapporti di parentela col Presidente) si trovino in conflitto di interesse con l'Emittente.

In particolare, si evidenzia che, alla Data del Documento di Registrazione, il Sig. Angelo Mastrolia, Presidente del Consiglio di Amministrazione, detiene, direttamente, l'intero capitale sociale di Newlat Group, unico azionista dell'Emittente, nonché società che esercita sull'Emittente attività di direzione e coordinamento ai sensi degli artt. 2497 e ss. del codice civile. Inoltre, Angelo Mastrolia detiene indirettamente, per il tramite di Newlat Group, l'intero capitale sociale di New Property e Corticella, società con le quali l'Emittente ha in essere contratti di locazione relativamente agli immobili relativi a otto degli undici stabilimenti produttivi di cui dispone.

In virtù di quanto sopra indicato, il Presidente del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente potrebbe trovarsi in condizione di potenziale conflitto di interesse con il Gruppo, ciò in quanto anche unico socio di Newlat Group, azionista di controllo dell'Emittente. Si segnala infine che esistono rapporti di parentela di primo grado (padre e figlio) intercorrente tra il Presidente Angelo Mastrolia e i Consiglieri Giuseppe Mastrolia e Benedetta Mastrolia. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte, considerate dall'Emittente con bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si veda la SEZIONE XII, Punto 12.2.1, del Documento di Registrazione.

D. RISCHI CONNESSI AI CONTROLLI INTERNI

1.28 Rischi connessi alla mancata adozione di un modello organizzativo equiparabile al Modello 231 da parte di Newlat Deutschland

La società Newlat Deutschland, che, subordinatamente all'avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul Mercato Telematico Azionario, sarà interamente controllata dall'Emittente, non ha adottato un modello organizzativo equiparabile al Modello 231, in quanto non disciplinato dall'ordinamento tedesco. Il Gruppo è esposto al rischio di non beneficiare delle tutele previste dal D. Lgs. 231/2001 e, pertanto, di incorrere in sanzioni derivanti dall'attività svolta da Newlat Deutschland nonché ad un'eventuale valutazione di inadeguatezza del proprio modello 231.

La società Newlat Deutschland, società di diritto tedesco il cui capitale sociale sarà interamente detenuto dall'Emittente subordinatamente all'avvio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, non ha adottato un modello organizzativo equiparabile al modello di organizzazione, gestione e controllo idoneo a prevenire la commissione di illeciti penali ai sensi del D. Lgs. n. 231/2001 (e che consente l'esonero dell'ente da responsabilità qualora dimostri di avere adottato ed efficacemente attuato tale modello), in quanto non disciplinato dall'ordinamento tedesco. Il Gruppo è esposto al rischio di incorrere in sanzioni derivanti dall'attività svolta da Newlat Deutschland nonché ad un'eventuale valutazione di inadeguatezza del proprio

FATTORI DI RISCHIO

modello di organizzazione, gestione e controllo idoneo a prevenire la commissione di illeciti penali ai sensi del D. Lgs. n. 231/2001, con possibili effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo. Il verificarsi delle circostanze sopradescritte, considerate dall'Emittente con bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si rinvia alla SEZIONE XIV, Punto 14.4, del Documento di Registrazione.

PARTE II

(i riferimenti a Sezioni e Punti contenuti nella presente Parte, si riferiscono a Sezioni e Punti della presente Parte, salvo ove diversamente indicato)

[PAGINA VOLUTAMENTE LASCIATA IN BIANCO]

SEZIONE I - PERSONE RESPONSABILI, INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, RELAZIONI DI ESPERTI E APPROVAZIONE DA PARTE DELLE AUTORITÀ COMPETENTI

1.1 Responsabili del Documento di Registrazione

L'Emittente, con sede legale in Reggio Emilia, Via J. F. Kennedy n. 16, Reggio Emilia, assume la responsabilità della veridicità e completezza dei dati e delle notizie contenuti nel presente Documento di Registrazione.

1.2 Dichiarazione di responsabilità

L'Emittente, in qualità di soggetto responsabile della redazione del Documento di Registrazione dichiara che le informazioni contenute nel Documento di Registrazione sono, per quanto a sua conoscenza, conformi ai fatti e non presentano omissioni tali da alterarne il senso.

1.3 Dichiarazioni e relazioni di esperti

Nel Documento di Registrazione non vi sono pareri o relazioni attribuiti a esperti, fatta eccezione per le relazioni della Società di Revisione sui Bilanci Aggregati e sui Prospetti Consolidati Proforma inseriti nel presente Documento di Registrazione.

1.4 Informazioni provenienti da terzi

Ove indicato, le informazioni contenute nel Documento di Registrazione provengono da fonti terze.

In particolare, si segnalano le seguenti informazioni provenienti da fonti terze contenute nel Documento di Registrazione:

Fonte	Argomento di riferimento
IRI	Contesto di mercato/competitivo
Euromonitor	Contesto di mercato/competitivo
World Pasta Day	Contesto di mercato/competitivo
Coldiretti	Contesto di mercato/competitivo
AIC	Contesto di mercato/competitivo
AIDEPI	Contesto di mercato/competitivo
Mercato & Imprese	Contesto di mercato/competitivo
Nomisma	Contesto di mercato/competitivo

La Società conferma che tali informazioni sono state riprodotte fedelmente e, per quanto l'Emittente sappia o sia in grado di accertare sulla base delle informazioni pubblicate dai terzi in questione, non sono stati omessi fatti che potrebbero rendere tali informazioni inesatte o ingannevoli.

1.5 Approvazione del Documento di Registrazione da parte di Consob

L'Emittente dichiara che:

- (a) il Documento di Registrazione è stato approvato da Consob, in qualità di autorità competente ai sensi del Regolamento (UE) 2017/1129, con nota del 9 ottobre 2019, protocollo n. 0614420/19;
- (b) Consob ha approvato il Documento di Registrazione esclusivamente in quanto rispondente ai requisiti di completezza, comprensibilità e coerenza imposti dal Regolamento (UE) 2017/1129; e
- (c) tale approvazione non deve essere in alcun modo considerata quale un avallo dell'Emittente oggetto del Documento di Registrazione.

SEZIONE II - REVISORI LEGALI

2.1 Revisori legali dell'Emittente

Alla Data del Documento di Registrazione, la società incaricata della revisione legale dei conti dell'Emittente è PricewaterhouseCoopers S.p.A., con sede legale in Milano, Via Monte Rosa n. 91, iscritta al Registro dei Revisori Legali tenuto dal Ministero dell'Economia e delle Finanze al n. 119644.

In particolare, in data 28 giugno 2017 l'Assemblea ordinaria dell'Emittente ha conferito alla Società di Revisione l'incarico di revisione legale dei conti, ai sensi dell'articolo 14 del Decreto Legislativo n. 39 del 2010, come modificato dal Decreto Legislativo n. 135 del 2016, e degli articoli 2409-*bis* e seguenti del Codice Civile, con riferimento al bilancio d'esercizio e consolidato dell'Emittente per il triennio 2017 - 2019.

In data 8 luglio 2015 l'Emittente aveva conferito alla Società di Revisione l'incarico di revisione legale dei conti, ai sensi dell'articolo 14 del Decreto Legislativo n. 39 del 2010 e degli articoli 2409-*bis* e seguenti del Codice Civile, con riferimento al bilancio d'esercizio dell'Emittente per il triennio 2014 - 2016. A seguito dell'emersa necessità dell'Emittente di redigere il bilancio consolidato a partire dall'esercizio 2015, il suddetto incarico è stato oggetto d'integrazione in data 8 luglio 2016, al fine di ricomprendere nel perimetro dello stesso la revisione legale del bilancio consolidato dell'Emittente relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2015 e 2016.

In considerazione dell'orientamento interpretativo assunto da ultimo dalla Consob nella sua Comunicazione n. 0098233 del 23 dicembre 2014 in merito al conferimento dell'incarico di revisione legale al momento dell'assunzione dello status di ente di interesse pubblico ai sensi dell'articolo 16 del Decreto Legislativo n. 39 del 2010, l'Assemblea ordinaria dell'Emittente, in data 8 luglio 2019, ha conferito alla Società di Revisione, con efficacia subordinata alla Data di Avvio delle Negoziazioni, un nuovo incarico di revisione legale dei conti (ivi compresa la verifica della regolare tenuta della contabilità nonché della corretta rilevazione dei fatti di gestione nelle scritture contabili) ai sensi degli articoli 13 e 17 del Decreto Legislativo n. 39 del 2010 per gli esercizi 2019-2027, in relazione al bilancio di esercizio dell'Emittente e al bilancio consolidato del Gruppo Newlat, in sostituzione dell'incarico in corso affidato alla medesima PwC in data 28 giugno 2017. Sempre con delibera del 8 luglio 2019, l'Assemblea ordinaria dell'Emittente ha conferito alla Società di Revisione, sempre con efficacia subordinata alla Data di Avvio delle Negoziazioni, l'incarico per la revisione limitata del bilancio consolidato abbreviato semestrale del Gruppo Newlat per i semestri che si chiuderanno al 30 giugno degli esercizi 2020 - 2027.

Nel presente Documento di Registrazione sono rappresentate le informazioni economiche, finanziarie e patrimoniali aggregate del Gruppo, ossia delle attività facenti capo all'Emittente alla Data del Documento di Registrazione, nonché informazioni *proforma*. Tali informazioni sono state predisposte per l'incorporazione mediante riferimento nel Documento di Registrazione in quanto l'Emittente rientra nella fattispecie dei cc.dd. "*emittenti con storia finanziaria complessa*" in conformità a quanto previsto dall'articolo 18 del Regolamento Delegato 2019/980.

Per maggiori dettagli circa la modalità di redazione e le motivazioni per le quali si è resa necessaria l'incorporazione mediante riferimento nel Documento di Registrazione dei dati finanziari aggregati e proforma sopra menzionati si rimanda alla Premessa della SEZIONE XVIII, Punti 18.1.

La Società di Revisione ha sottoposto a revisione contabile il Bilancio Consolidato Aggregato del Gruppo Newlat relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 e ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 22 luglio 2019, incorporata mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione, congiuntamente al Bilancio Consolidato Aggregato.

La Società di Revisione ha sottoposto altresì a revisione contabile il Bilancio Intermedio Aggregato del Gruppo Newlat relativo al semestre chiuso al 30 giugno 2019 e ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 9 agosto 2019, incorporata mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione, congiuntamente al Bilancio Intermedio Aggregato. I dati contabili relativi al semestre chiuso al 30 giugno 2018, presentati ai fini comparativi rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2019, non sono stati sottoposti a revisione contabile.

La Società di Revisione ha assoggettato ad esame i Prospetti Consolidati Proforma, con riferimento alla ragionevolezza delle ipotesi di base adottate, alla correttezza della metodologia utilizzata nonché alla correttezza dei criteri di valutazione e dei principi contabili utilizzati, e ha emesso la relativa relazione in data 9 agosto 2019, incorporata mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione, congiuntamente ai Prospetti Consolidati Proforma.

Durante il periodo cui si riferiscono le informazioni finanziarie incluse nel Documento di Registrazione non vi sono stati rilievi o rifiuti di attestazione da parte della Società di Revisione.

2.2 Informazioni sui rapporti con la Società di Revisione

Durante il periodo cui si riferiscono le informazioni finanziarie contenute nel Documento di Registrazione non è intervenuta alcuna revoca dell'incarico conferito dall'Emittente alla Società di Revisione, né la Società di Revisione si è dimessa da, o rinunciato a, l'incarico stesso, né si è rifiutata di emettere un giudizio o ha espresso un giudizio con rilievi sui bilanci dell'Emittente.

SEZIONE III - FATTORI DI RISCHIO

Per maggiori informazioni sui fattori di rischio relativi all'Emittente e al Gruppo, si rinvia alla Parte I del Documento di Registrazione.

SEZIONE IV - INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE

4.1 Denominazione legale e commerciale dell'Emittente

La denominazione legale dell'Emittente è Newlat Food S.p.A..

4.2 Luogo di registrazione dell'Emittente e suo codice identificativo del soggetto giuridico (LEI)

L'Emittente è iscritto nel Registro delle Imprese di Reggio Emilia, sezione ordinaria, con Codice Fiscale, Partita IVA e numero di iscrizione al Registro delle Imprese 00183410653 e nel Repertorio Economico Amministrativo (R.E.A.) presso la Camera di Commercio di Reggio Emilia al n. RE - 277595.

Il codice identificativo dell'Emittente (LEI) è 815600511D7D0F6A5955.

4.3 Data di costituzione e durata dell'Emittente

L'Emittente è una “società per azioni” con socio unico ed è stato costituito in data 26 maggio 1940 con atto a rogito del Dott. Giustino Sisto di Vincenzo, notaio in Salerno, n. rep. 4336.

Ai sensi dell'art. 4 del Nuovo Statuto, la durata dell'Emittente è stabilita sino al 31 dicembre 2100 e può essere prorogata, una o più volte, con le modalità previste dalla legge.

4.4 Residenza e forma giuridica dell'Emittente, legislazione in base alla quale opera, paese di costituzione e sede sociale

L'Emittente è costituito in Italia sotto forma di “società per azioni” e opera in base alla legislazione italiana.

La Società ha sede legale in Reggio Emilia, Via J. F. Kennedy n. 16 (numero di telefono +39 0522 7901).

Il sito internet dell'Emittente è www.newlat.it. Si segnala che le informazioni contenute nel sito internet dell'Emittente non fanno parte del Documento di Registrazione, salvo il caso in cui tali informazioni siano incorporate nel Documento di Registrazione mediante riferimento.

4.4.1 Natura di PMI dell'Emittente

L'Emittente ritiene che alla Data di Avvio delle Negoziazioni potrà essere qualificabile quale “PMI”.

Ai sensi dell'articolo 1, comma 1, lettera w) *quater*.1 del TUF, sono considerate “PMI” gli emittenti azioni quotate, il cui fatturato anche anteriormente all'ammissione alle negoziazioni delle proprie azioni sia inferiore a Euro 300 milioni ovvero che abbiano una capitalizzazione di mercato inferiore a Euro 500 milioni. Non si considerano PMI gli emittenti azioni quotate che abbiano superato entrambi i predetti limiti per tre anni consecutivi.

Con riguardo al parametro relativo al fatturato, al 31 dicembre 2018 l'Emittente ha un fatturato pari a Euro 305,8 milioni sulla base del Bilancio Consolidato Aggregato relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018. Ciò premesso, alla Data del Documento di Registrazione, la capitalizzazione prevista alla Data di Avvio delle Negoziazioni sarà inferiore ad Euro 500 milioni e, in particolare, pari a Euro 301 milioni; la capitalizzazione

è stata calcolata, ai sensi dell'art. 2-ter del Regolamento Emittenti, come media fra il prezzo massimo e il prezzo minimo dell'Offerta svolta nell'ambito del processo di ammissione alle negoziazioni, come riportati nel Prospetto, rispettivamente pari a Euro 5,80 e 7,30.

Per le principali disposizioni applicabili alle società quotate che si qualificano come PMI, si rinvia alla SEZIONE IX, Punto 9.1.11, del Documento di Registrazione.

SEZIONE V - PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ AZIENDALI

5.1 Principali attività

5.1.1 Introduzione

Il Gruppo Newlat è un importante *player* multinazionale, multi-*brand* e multicanale nel settore agro-alimentare italiano e europeo. In particolare, il Gruppo vanta un consolidato posizionamento nel mercato domestico e una presenza rilevante sul mercato tedesco ed è attivo principalmente nei settori pasta, lattiero-caseari, prodotti da forno e prodotti speciali, in particolare *health & wellness*, *gluten free* e cibo per l'infanzia. I prodotti del Gruppo sono commercializzati attraverso numerosi marchi di proprietà, molti dei quali conosciuti a livello nazionale ed internazionale.

La *mission* di Newlat è quella di perseguire il benessere del consumatore mediante la realizzazione di prodotti sani e di qualità, a prezzi accessibili, promuovendo la migliore tradizione italiana e facendo leva su una piattaforma produttiva e commerciale internazionale.

La visione del Gruppo Newlat è quella di veicolare marchi “Made in Italy” che siano rappresentativi del cibo sano e che abbiano una diffusione mondiale, nonché di porsi come un *player* consolidatore nel settore agro-alimentare. L'attività del Gruppo Newlat poggia altresì sui seguenti valori di riferimento: alimenti sani e *business* solido.

Il Gruppo Newlat è cresciuto nel corso degli anni grazie all'implementazione di politiche di crescita organica, ma, soprattutto, grazie alla crescita per linee esterne, avendo perfezionato nel corso degli ultimi 10 anni molteplici acquisizioni da controparti di primario *standing* nazionale ed internazionale nel settore agro-alimentare. Nello specifico, Newlat vanta un significativo *track record* per quanto concerne le acquisizioni di società o rami d'azienda operanti nel mercato *food & beverage*.

In particolare, la crescita del Gruppo è iniziata nel 2004 con l'acquisizione del pastificio Guacci ed è proseguita con l'acquisizione del marchio “Pezzullo” da Nestlé nel 2005 e l'acquisizione del marchio “Corticella” da Euricom S.p.A. nel 2006. Per quanto riguarda il mercato dei prodotti lattiero-caseari, la Società ha acquistato da Parmalat S.p.A. i marchi “Giglio”, “Polenghi” (Milk Products), “Torre in Pietra” e “Fior di Salento” nel 2008 e il marchio “Polenghi” (Dairy Products), Ala (Dairy Products) e Optimus nel 2009, nonché ha rilevato dal Comune di Salerno nel 2014 la società Centrale del Latte di Salerno e il relativo marchio. Più recentemente, nel 2015 Newlat ha acquistato da Kraft-Heinz il ramo d'azienda relativo allo stabilimento sito in Ozzano Taro (PR) (i cui relativi immobili sono ora di proprietà della società New Property, il cui capitale sociale è detenuto da Newlat Group, socio di controllo di Newlat) specializzato nella produzione di prodotti appartenenti al mercato *health & wellness*, *gluten free*, nonché di cibo per l'infanzia. Nel corso del 2017, Newlat ha acquisito da Corticella (il cui capitale sociale è detenuto da Newlat Group, socio di controllo di Newlat) un ramo d'azienda composto da beni mobili, macchinari, attrezzature, rapporti giuridici e rapporti con i dipendenti, nonché dai marchi di proprietà di Corticella (esclusi dunque i beni immobili, che sono rimasti in proprietà di Corticella). Da ultimo, nel 2019 Newlat ha perfezionato l'acquisizione del pastificio Delverde, rafforzando ulteriormente la propria posizione nel mercato della pasta.

Per ulteriori informazioni sulle origini e sulla crescita del Gruppo Newlat si veda il successivo Punto 5.3 del Documento di Registrazione.

Oltre alla presenza sul territorio italiano, il Gruppo Newlat è presente, a partire dal 2013, anche con uno stabilimento produttivo, in Germania, il secondo mercato di Newlat per ricavi, dove produce e commercializza pasta, sughi pronti e *instant cups* con i marchi propri Birkel e Drei Glocken, che sono *leader*¹ nel mercato tedesco della pasta, attraverso la società Newlat Deutschland. Al riguardo si segnala che, subordinatamente all'avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA, l'Emittente acquisterà dalla propria società controllante, Newlat Group, la proprietà delle azioni rappresentanti l'intero capitale sociale della società tedesca Newlat Deutschland. L'attività di tale società si caratterizza per la produzione e commercializzazione di pasta tipica destinata al mercato tedesco con i marchi Birkel e Drei Glocken.

Per la realizzazione dei suoi prodotti il Gruppo Newlat si avvale di undici impianti produttivi, di cui dieci siti in Italia e uno in Germania. Al riguardo si segnala che, fatta eccezione per gli immobili relativi agli impianti produttivi siti a Salerno e Mannheim, che risultano di proprietà del Gruppo, e gli immobili relativi all'impianto di Fara San Martino, che risultano concessi in locazione a Delverde per mezzo di un contratto di *sale and lease back* stipulato con Leasint S.p.A., gli immobili relativi ai restanti impianti risultano concessi in locazione al Gruppo dalle società New Property e Corticella, il cui capitale sociale è detenuto interamente da Newlat Group, socio di controllo dell'Emittente.

Gli stabilimenti produttivi di Newlat si articolano ulteriormente in: (i) cinque stabilimenti di pasta e prodotti da forno, con una capacità complessiva di, rispettivamente, 306.000 tonnellate/anno e 20.000 tonnellate/anno; (ii) tre stabilimenti di trasformazione del latte, con una capacità complessiva di 216.000 tonnellate/anno; (iii) uno stabilimento per i prodotti Gluten Free, Low Protein e per il Baby Food, con una capacità complessiva di 43.000 tonnellate/anno; e (iv) due molini, con una capacità complessiva di trasformazione del grano pari a 220.000 tonnellate/anno.

Al 30 giugno 2019, il Gruppo Newlat vende i propri prodotti in oltre 60 paesi a circa 16.000 clienti, inclusi i principali *player* della GDO e dell'industria alimentare.

L'offerta di prodotti del Gruppo Newlat si articola nelle seguenti *business unit*: (i) Pasta; (ii) Milk Products; (iii) Dairy Products; (iv) Bakery Products; (v) Special Products; e (vi) Altri Prodotti.

Oltre ai prodotti commercializzati con marchi propri, Newlat produce per conto terzi e per il mercato del *private label*.

Il portafoglio di prodotti offerti dal Gruppo Newlat si caratterizza per la varietà delle soluzioni di *packaging* e dei formati offerta ai clienti. Nello specifico, per quanto concerne il *packaging* dei prodotti, la Società sceglie e studia forme, materiali e dimensioni tali da incontrare le esigenze tipiche di ciascun canale di vendita e cliente, diversificate tra loro, nonché idonee a valorizzare le qualità del prodotto e ottimizzarne la capacità attrattiva.

Le tabelle che seguono indicano l'evoluzione dei ricavi e del Gruppo Newlat ripartiti, rispettivamente, per singole *business unit*, per i principali mercati geografici e per canali di distribuzione, relativi ai semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018 e agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 su base aggregata.

¹ Fonte: IRI 2019

Ricavi per business unit

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2019	2018	2018	2017	2016
Pasta	62.261	62.253	122.689	121.864	109.676
Milk products	36.004	35.415	71.050	69.651	70.662
Bakery products	17.933	17.749	35.352	34.393	36.447
Dairy products	13.796	12.748	30.190	28.609	28.128
Special products	14.766	14.155	28.448	28.869	29.315
Altri prodotti	9.274	8.775	18.101	19.698	18.016
Totale ricavi da contratti con i clienti	154.034	151.095	305.830	303.084	292.244

Ricavi per principali mercati geografici

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2019	2018	2018	2017	2016
Italia	85.089	81.638	163.581	156.719	146.754
Germania	42.392	43.265	89.865	91.270	90.429
Altri Paesi	26.553	26.192	52.384	55.095	55.061
Totale ricavi da contratti con i clienti	154.034	151.095	305.830	303.084	292.244

Ricavi per canali di distribuzione

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2019	2018	2018	2017	2016
Grande distribuzione organizzata	96.075	94.535	191.021	184.868	171.588
B2B partners	19.589	19.316	38.770	41.720	40.304
Normal trade	17.884	16.828	35.208	37.108	35.033
Private label	15.314	16.314	32.627	31.872	37.840
Food service	5.172	4.102	8.204	7.516	7.479
Totale ricavi da contratti con i clienti	154.034	151.095	305.830	303.084	292.244

Al 30 giugno 2019 su base *proforma* (incluso Delverde), il Gruppo impiegava 1.084 persone.

5.1.2 Fattori chiave

L'Emittente ritiene che la propria attività sia caratterizzata dai seguenti fattori chiave:

1. Consolidato posizionamento nei principali segmenti del mercato food & beverage in Europa con potenziale di crescita nel segmento health & wellness in forte espansione
2. Portafoglio di marchi paneuropeo con una forte identità italiana e un posizionamento di mercato distintivo in Italia e in Germania
3. Modello di business efficiente con importanti potenzialità di economie di scala e sinergie, forte know-how produttivo - unico nel settore Baby Food in Italia - con una struttura in area R&D altamente specializzata

4. Comprovato track-record di acquisizioni ed elevata capacità di integrazione e consolidamento in Europa e nel mondo
5. Solido profilo finanziario con una storia di costante crescita e generazione di cassa
6. Azionista di riferimento di lungo termine e management con significativa esperienza in primarie multinazionali

5.1.2.1 Consolidato posizionamento nei principali segmenti del mercato food & beverage in Europa con potenziale di crescita nel segmento health & wellness in forte espansione

L'Italia vanta un *know-how* globalmente riconosciuto nel mercato *food & beverage* di alta qualità.

La Società vanta un posizionamento consolidato nei principali segmenti che caratterizzano il mercato *food & beverage* italiano ed europeo attraverso la produzione di alcuni dei prodotti chiave della dieta mediterranea, come pasta, latte e derivati, formaggi, prodotti da forno.

La Società è stata in grado di anticipare le dinamiche del mercato *food & beverage* assecondando la propria vocazione internazionale, diventando, tra l'altro, il primo produttore di pasta tedesco, detenendo i primi due marchi per quote di mercato in Germania (Birkel e Drei Glocken²), e consolidando il posizionamento della propria *business unit* Pasta nel segmento *premium* attraverso la recente acquisizione di Delverde (marchio *premium* con spiccata vocazione internazionale).

Inoltre, la Società ha registrato un progressivo incremento delle proprie quote di mercato in segmenti di nicchia del mercato italiano, divenendo il secondo *player* nel segmento del mascarpone (con una quota di mercato dell'8,3%), dei crostini (6,1%) e dei sostituti del pane (8,3%)³.

La Società rappresenta uno dei produttori *leader* in Europa nel segmento *baby food*, nel quale vanta un *know-how* esclusivo. La Società registra inoltre una crescente attenzione al mercato *health & wellness* che, pur essendo allo stato un mercato di nicchia, sta registrando un progressivo interesse dei consumatori, tramutatosi, a giudizio dell'Emittente, in una forte crescita di mercato negli ultimi anni.

5.1.2.2 Portafoglio di marchi paneuropeo con una forte identità italiana e un posizionamento di mercato distintivo in Italia e in Germania

La Società dispone di un ampio portafoglio composto da oltre 20 *brand* e caratterizzato da una forte identità e storicità dei propri marchi (quale, a titolo esemplificativo, storici marchi quali Polenghi e Guacci, fondati nel 1870, Birkel, fondato nel 1874 e Drei Glocken, fondato nel 1884, mentre tra i marchi più recenti si segnalano Centrale del Latte di Salerno, fondato nel 1929, Giglio, fondato nel 1934 e Pezzullo, fondato nel 1940), ed improntato sulla tradizione italiana nella preparazione di alcuni dei prodotti alla base della dieta mediterranea, come ad esempio pasta, latte e derivati, prodotti da forno e sostituti del pane.

² Fonte: IRI 2019

³ Fonte: IRI 2019

Inoltre la Società, grazie alle diverse tecnologie di cui dispone, è in grado di offrire un'ampia gamma di referenze in grado di soddisfare le esigenze più variegata dei propri clienti e dei relativi consumatori.

La Società ritiene che la complementarità ed i tratti distintivi dei propri marchi abbinati alla completezza dell'offerta le consentano di presidiare in maniera efficiente i mercati di riferimento, andando a combinare *brand* caratterizzati da una forte identità e rilevanza locale e nazionale (tra gli altri, in Italia, Giglio, Polenghi, Matese, Centrale del Latte di Salerno, Corticella e, in Germania, Birkel e Drei Glocken), a *brand* contraddistinti da una rilevante riconoscibilità a livello internazionale e ritenuti sinonimo di tradizione italiana nel mondo, come ad esempio Delverde ed Optimus, prodotti venduti prevalentemente sul mercato internazionale.

La Società, attraverso le caratteristiche distintive dei prodotti offerti, la *leadership* dei propri marchi Birkel e Drei Glocken acquisita nel corso degli anni nel mercato tedesco e grazie al contributo apportato dal *know-how* italiano, ha conseguito importanti risultati in termini di consolidamento e rafforzamento della propria posizione di mercato.

Si segnala infine che il Gruppo ha ottenuto e mantenuto nel corso degli anni importanti certificazioni, sia inerenti alla qualità dei prodotti sia alla *compliance* ambientale, tra cui si segnalano le seguenti: (i) Rating di Legalità, rilasciata dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato; (ii) certificazione FSSC⁴ 22000 Safety System; (iii) certificazione UNI⁵ 10854 HACCP; (iv) certificazione ISO⁶ 14001; (v) certificazione ISO 9001; (vi) certificazione FSSC 22000; (vii) certificato di accreditamento rilasciato da Accredia⁷; (viii) certificazione BRC⁸ Food ottenuta dalla Global Standard for Food Safety; (ix) certificazione di compliance con il Regolamento (UE) 834/2007 rilasciata dalla CCPB⁹ relativa alla agricoltura organica; (x) certificazione Star K Kosher; (xi) certificazione HIA¹⁰; (xii) certificazione Sedex¹¹; (xiii) certificazione Vegan Qualità Vegetariana; (xiv) certificazione Standard IFS Food¹²; (xv) certificazione ICEA¹³ Organic per il mercato giapponese; (xvi) certificazione NON GMO¹⁴ Project per il mercato degli Stati Uniti d'America; e (xvii) certificazione IBD¹⁵ Organic per il mercato brasiliano.

Le certificazioni sopra menzionate si riferiscono sia agli stabilimenti produttivi siti in Italia, sia allo stabilimento produttivo sito in Germania.

⁴ FSSC è la sigla di *Food Safety System Certification*.

⁵ UNI è la sigla dell'Ente nazionale italiano di unificazione che elabora e pubblica norme tecniche per tutti i settori industriali, commerciali e del terziario.

⁶ ISO è la sigla che identifica le norme elaborate dell'ISO, l'organizzazione internazionale per la standardizzazione.

⁷ Accredia è l'Ente italiano di accreditamento.

⁸ BRC è la sigla di *British Retail Consortium*.

⁹ CCPB è la sigla di Controllo e Certificazione dei Prodotti Biologici.

¹⁰ HIA è la sigla di *Halal Internation Authority*.

¹¹ Sedex è la sigla di *Supplier Ethical Data Exchange*.

¹² IFS è la sigla di *International Food Standard*.

¹³ ICEA è la sigla dell'Istituto per la Certificazione Etica e Ambientale.

¹⁴ GMO è la sigla di "*genetically modified organism*".

¹⁵ IBD è la sigla dell'ente di certificazione del movimento del biologico e bio-dinamico brasiliano.

5.1.2.3 Modello di business efficiente con importanti potenzialità di economie di scala e sinergie, forte know-how produttivo - unico nel settore Baby Food in Italia - con una struttura in area R&D altamente specializzata

La Società opera attraverso un moderno ed automatizzato sistema di produzione e una piattaforma all'avanguardia avvalendosi di dieci stabilimenti produttivi in Italia ed uno in Germania, caratterizzati da processi produttivi rigorosi in termini di *standard* qualitativi e di innovazione tecnologica. Cinque stabilimenti produttivi sono dedicati alla produzione di Pasta e Bakery Products, tre alla lavorazione di Milk Products e Dairy Products, due mulini che garantiscono parte dell'approvvigionamento delle materie prime per il segmento Pasta, ed un sito produttivo specializzato in Special Products, tra cui prodotti Baby Food e prodotti Gluten Free e Low Protein. Tali produzioni, ad alto valore aggiunto, richiedono un elevato livello di *know-how* oltre che una rigorosa affidabilità e sicurezza nella gestione dei processi produttivi.

Ogni stabilimento produttivo è caratterizzato da *standard* di automazione in grado di garantire una gestione flessibile delle diverse linee produttive di ogni singola *business unit*, sia in termini di evoluzione delle attuali referenze, sia per soddisfare le richieste della clientela per eventuali nuove gamme produttive, avendo peraltro a disposizione ancora una significativa capacità produttiva residua disponibile.

In quest'ottica, la Società ritiene di poter far leva sull'attuale piattaforma produttiva, allocando parte della capacità produttiva residua al lancio di nuove linee prodotto e/o al servizio di nuovi mercati geografici, anche a seguito di future acquisizioni, e potendo quindi potenzialmente beneficiare di importanti economie di scala, senza la necessità di prevedere rilevanti investimenti di natura straordinaria per l'adeguamento della propria piattaforma produttiva.

La Società è inoltre particolarmente attenta all'innovazione sia dei propri prodotti sia delle proprie soluzioni di *packaging*, volte a rispondere alle necessità dei differenti canali distributivi, adottando al contempo una attenta politica di eco-sostenibilità.

Con l'acquisizione dello stabilimento produttivo di Ozzano Taro da Kraft-Heinz nel 2015, la Società ha investito sull'elevato *know-how* del personale, sull'avanzato contenuto tecnologico degli impianti per la produzione di particolari referenze Baby Food e *health & wellness* e sull'innovazione, sviluppando anche un centro di ricerca e controllo qualità internalizzato ed indipendente, al fine di poter assecondare in maniera tempestiva le più moderne esigenze alimentari e nutrizionali sia dei bambini (*Baby Food*), sia dei consumatori adulti (annoverando nella propria gamma prodotti salutistici, apoteici, senza glutine, senza lattosio). L'Emittente ritiene che lo stabilimento di Ozzano Taro sia l'unico sito con tali caratteristiche produttive nel settore Baby Food e dei prodotti Gluten Free e Low Protein in Italia.

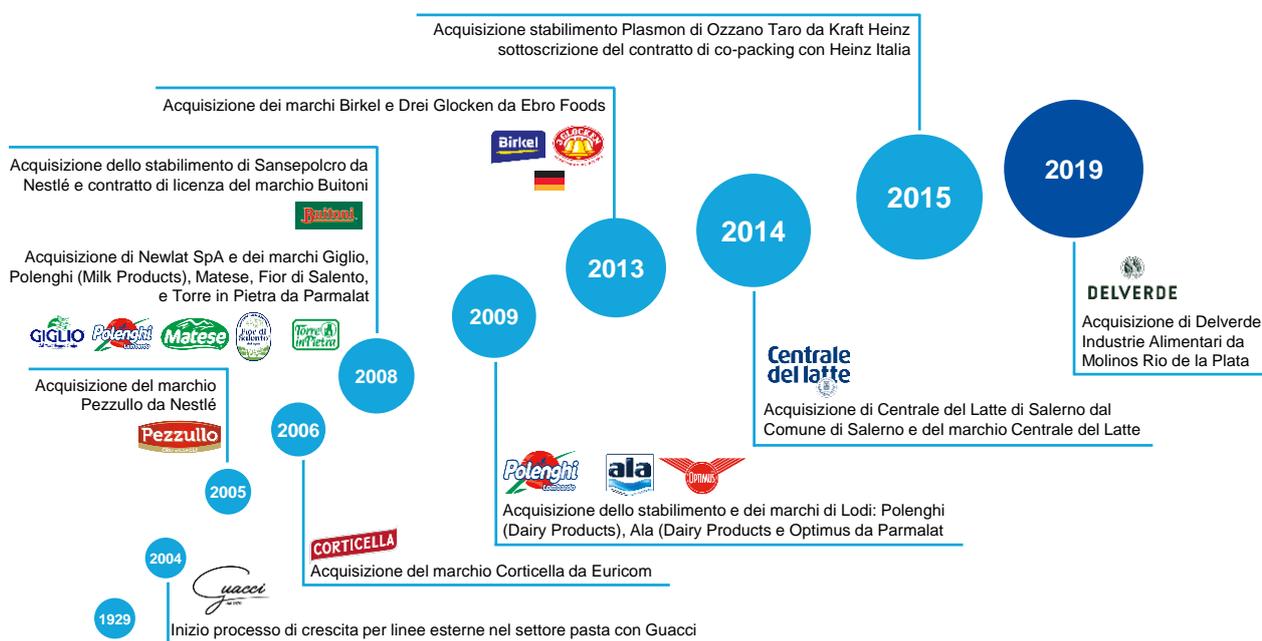
La Società presidia tutti i principali canali di distribuzione, dalla GDO (62,5% e 62,4%) e B2B *partners* (12,7% e 12,7%), al *Normal trade* (11,5% e 11,6%), *private label* (10,7% e 9,9%) e *Foodservice* (2,7% e 3,4%), sulla base dei dati aggregati al 31 dicembre 2018 e al 30 giugno 2019.

La Società ritiene di aver saputo diversificare ed equilibrare i propri ricavi per marchi, prodotti, clienti, canali di vendita e mercati. In particolare, la Società è presente in tutti i canali del settore e ritiene strategico mantenere tale diversificazione pianificando investimenti per lo sviluppo di canali specifici quali *Foodservice* e B2B *partners*.

5.1.2.4 Comprovato track-record di acquisizioni e integrazioni con un elevato potenziale di sviluppo in Europa e nel mondo

Nel corso della sua storia, il Gruppo ha sviluppato una distintiva capacità di crescita per linee esterne, con sette acquisizioni rilevanti concluse dal 2008 e quindici “Non-Binding Offers” rilevanti sottoposte alle controparti dal 2008, e ha dimostrato altresì una comprovata capacità di integrare con successo e rapidità le aziende acquisite all’interno della struttura operativa del Gruppo.

Nello specifico, la Società è costantemente attiva nel valutare nuove opportunità acquisitive, nazionali ed internazionali, con differenti controparti quali multinazionali, famiglie ovvero fondi di investimento per proseguire il proprio percorso di consolidamento e sviluppo strategico dei prodotti e dei marchi sul mercato nazionale ed internazionale.



Le acquisizioni realizzate nel corso degli anni con le società principali del *food & beverage* (tra cui Parmalat, Nestlé, Ebro Foods SA e Kraft Heinz) ed i risultati di integrazione conseguiti successivamente alle suddette acquisizioni hanno accreditato la Società quale operatore di rilievo nell’ambito del processo di consolidamento nel mercato *food & beverage* europeo.

Inoltre si segnala che, a seguito di tali acquisizioni, la Società ha implementato con successo una strategia volta all’integrazione delle realtà acquisite nel *business model* del Gruppo, mediante un maggiore controllo e disciplina nella gestione dei costi operativi, fattore chiave per rafforzare la competitività e la sostenibilità del posizionamento dei prodotti nei vari segmenti di mercato. Ciò ha permesso, anche mediante operazione di natura straordinaria, di ottimizzare i processi operativi e di generare sinergie già nel breve-medio periodo.

A titolo esemplificativo, l’ultimo *turnaround* completato con successo riguarda l’acquisizione dei marchi Birkel e Drei Glocken. Nello specifico, tali attività sono confluite in Newlat Deutschland e hanno registrato nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2014 (primo anno di gestione da parte di Newlat) un EBIT di circa Euro 0,4 milioni, mentre, dopo due anni nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, Newlat Deutschland ha registrato

un EBIT positivo pari a circa Euro 5,2 milioni.¹⁶ Tale andamento, a giudizio dell’Emittente, è stato ottenuto mediante una rapida ed efficiente riorganizzazione del *management* e con una conseguente forte riduzione dei costi fissi (tra cui l’accorpamento nella sede di Mannheim di tutte le attività gestionali ed operative), un efficientamento del sistema logistico, delle condizioni di approvvigionamento di materie prime e servizi e un miglioramento del *mix* di vendita (che include l’ampliamento della gamma con i prodotti a marchio Buitoni).

La recente acquisizione di Delverde conferma inoltre la strategicità dei marchi e del segmento *premium* all’interno delle linee guida di sviluppo della Società.

Alla luce dell’elevata frammentazione del mercato *food & beverage* e dell’attuale strategia delle grandi multinazionali di cedere gli *asset* ed i *brand* ritenuti non strategici, la Società si attende un nuovo *trend* di consolidamento nel settore in Europa, sia mediante l’aggregazione di aziende medie a controllo familiare, sia da cessione di multinazionali, alimentando di conseguenza l’*M&A pipeline* della Società nel breve-medio periodo.

5.1.2.5 Solido profilo finanziario con una storia di costante crescita e generazione di cassa

La Società, nel perseguimento delle proprie strategie di crescita per linee esterne, non ha fatto ampio ricorso alla leva finanziaria, mantenendo un solido profilo finanziario, nonostante un contesto di mercato non sempre favorevole e molto competitivo.

La Società si basa su un modello di *business* consolidato e solido, caratterizzato da un basso livello di assorbimento del capitale e con investimenti pari in media al 1,7% dei ricavi nel triennio 2016-2018, traducendosi nell’elevata capacità di convertire la marginalità operativa in flussi di cassa operativi, come dimostrato nel triennio 2016-2018 grazie ad un *Cash Flow Conversion ratio*¹⁷ pari in media, all’82%. La capacità di generare cassa ha quindi permesso alla Società di mantenere un indebitamento finanziario netto negativo (cassa) nel 2017 e nel 2018.

Nel triennio 2016-2018, la Società ha beneficiato di una crescita dei ricavi, con un CAGR del +2,3%, registrando Euro 306 milioni di ricavi ed un *EBITDA margin* normalizzato del 8,1% nel 2018.

Le *business unit* Pasta e Dairy Products hanno contribuito in misura rilevante alla crescita della Società con CAGR dei ricavi nel triennio 2016-2018 rispettivamente del +5,8% e del +3,6%. Dal punto di vista della marginalità, tra le *business unit* del Gruppo, i Bakery Products ed i Dairy Products hanno registrato la marginalità più alta con un *EBITDA margin* pari rispettivamente al 13.8% ed al 10.9% al 31 dicembre 2018.

¹⁶ Fonte: Bilancio individuale di Newlat Deutschland al 31 dicembre 2016 predisposto secondo i principi contabili “German GAAP” in vigore alla medesima data. Pertanto, si precisa che i dati ricavati da questo bilancio non sono perfettamente comparabili né con i dati del Bilancio Consolidato Aggregato dell’Emittente, né con i dati del bilancio consolidato Ebro Foods SA. Si invitano pertanto gli investitori a tenere conto di queste circostanze nel valutare i dati esposti.

¹⁷ Il *Cash Flow Conversion ratio* viene calcolato come segue: (Flussi di cassa operativi – investimenti) / Flussi di cassa operativi. Il *Cash Flow Conversion ratio* è un indicatore alternativo di *performance* non identificato come misura contabile nell’ambito degli IFRS e, pertanto, non deve essere considerato misura alternativa a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della posizione finanziaria ed economica del Gruppo.

Per maggiori informazioni in merito all'indicatore alternativo di *performance* “*cash flow conversion ratio*”, si rinvia alla SEZIONE VII del Documento di Registrazione.

5.1.2.6 Azionista di riferimento di lungo termine e management con significativa esperienza in primarie multinazionali

La famiglia Mastrolia, con una pluridecennale esperienza nel settore alimentare essendo attiva nel mercato a partire dal 1929, ha sempre detenuto, sin dalla sua acquisizione, occorsa nel 2008, il 100% della Società.

La Società vanta un *management* esperto con una pluriennale esperienza nel mercato *food & beverage*, guidato da Angelo Mastrolia, in qualità di fondatore, Presidente e amministratore esecutivo della Società, il quale rappresenta un punto di riferimento per la struttura manageriale.

Allo stesso tempo, Newlat è stata in grado attrarre, nel corso degli anni, diversi talenti e figure professionali con precedenti esperienze sia nelle principali multinazionali del mercato *food & beverage* (come Nestlé, Kraft-Heinz, Ebro Foods SA e Mondelēz) sia nelle maggiori società di consulenza e revisione (come E&Y, PwC e KPMG).

Il *management* di Newlat, composto da figure esperte e con un profilo internazionale, ha ricoperto un ruolo importante nel percorso di crescita della Società attraverso l'identificazione di nuove opportunità di mercato e la tempestiva introduzione di nuovi prodotti e soluzioni innovative.

* * *

Per l'analisi dei punti di forza e debolezza, delle opportunità e delle minacce che caratterizzano il *business* e i mercati in cui il Gruppo opera, si rinvia al successivo Punto 5.4.1 della presente SEZIONE V del Documento di Registrazione.

5.1.3 Descrizione delle singole business unit del Gruppo Newlat

Si riporta di seguito una descrizione delle singole *business unit* e delle caratteristiche dei prodotti offerti dal Gruppo Newlat nell'ambito di ciascuna *business unit*.

5.1.3.1 Pasta

Newlat è tra i primi produttori italiani di pasta secca¹⁸, le cui capacità produttive e tecnologie sono oggetto di continui processi di innovazione, senza rinunciare al perseguimento della tradizione. La produzione di Pasta di Newlat si caratterizza inoltre per la selezione delle materie prime e per il controllo e monitoraggio della qualità delle stesse.

Clienti e mercati

I principali clienti del Gruppo per i prodotti Pasta sono rappresentati da alcuni dei principali operatori della GDO, nazionali ed internazionali, tra cui si evidenziano Bennet, Conad, Coop, Edeka, Esselunga, IN'S

¹⁸ Fonte: IRI 2019

Mercato, Kaufland, Lidl, Panzani e Rewe. Per quanto riguarda invece i B2B *partners* si segnalano Molisana e Rummo.

Con riferimento ai mercati dei prodotti Pasta, il Gruppo si focalizza sia sul mercato nazionale, sia sui mercati internazionali. Per quanto concerne i prodotti a marchio, il Gruppo ha adottato una strategia maggiormente orientata ai mercati internazionali in quanto maggiormente premianti in termini di marginalità e prospettive. In particolare, il Gruppo ha posizioni rilevanti in Germania, Regno Unito, Giappone e *middle-east*.

La Società nel settore *private label* ricerca produzioni speciali in quanto garantiscono dei margini maggiormente premianti. Inoltre, la Società ricerca *partner private label* meno orientati al prezzo ma bensì alla qualità, al fine di poter instaurare rapporti di medio-lungo termine.

Ricavi ed EBITDA

Alla Data del Documento di Registrazione, la *business unit* Pasta ha contribuito, rispettivamente, per il 37,5%, 40,2%, 40,1% e 40,42%, ai ricavi consolidati del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 su base aggregata.

Con riferimento alla marginalità dei prodotti Pasta, essa è stata pari al 8,5%, al 5,7%, al 7,0% e al 5,3% per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019. In particolare si segnala che la *business unit* Pasta è caratterizzata da diversi margini e volumi in base ai differenti clienti e canali di vendita.

Con riferimento ai clienti della *business unit* Pasta, si segnala che il Gruppo produce sia prodotti Pasta a marchio proprio, sia prodotti per terzi per mezzo di specifici accordi di *co-packing*. I prodotti a marchio proprio, specialmente presso i mercati internazionali, come sopra anticipato, hanno riscontri in termini di marginalità maggiormente significativi rispetto alle produzioni per terzi. Il Gruppo, in tale ottica, ricerca un equilibrio che garantisca sostenibilità di volumi e margini.

Con riguardo ai canali di vendita di tale *business unit*, il Gruppo è presente presso tutte le potenziali destinazioni, ovverosia GDO, *Foodservice*, *Normal trade* e B2B *partners*. I volumi e le marginalità si differenziano per i ciascun canale di vendita. Il Gruppo anche nella suddetta matrice pianifica delle politiche di posizionamento e allocazione dei prodotti che garantiscano allo stesso una stabilità di medio-termine su volumi e margini.

Nel 2018 la Pasta ha generato Euro 122,7 milioni di ricavi, con un EBITDA di Euro 8,6 milioni, su base aggregata.

Nello specifico, i ricavi in percentuale al 31 dicembre 2018 per diverse tipologie di Pasta sono i seguenti: (i) per la pasta secca, 95%; (ii) per la pasta integrale e BIO, 3%, (iii) per la pasta all'uovo, 2%; e (iv) per le altre ricette, 0,1%. Con riferimento a Newlat Deutschland, i ricavi in percentuale sono pari al 66%.

Per quanto invece concerne i ricavi in percentuale al 31 dicembre 2018 per canale di vendita, si segnala che: (i) la GDO rappresenta il 77%; (ii) il *private label* rappresenta il 16%; e (iii) i B2B *partners* rappresentano il 7%.

Infine, i ricavi generati dalla *business unit* Pasta sul mercato italiano nel medesimo periodo sono pari al 6%. La maggior parte dei ricavi è infatti generata dal mercato tedesco, che rappresenta il 66%; il restante 29% dei ricavi è generato sui mercati di altri paesi.

I prodotti

La pasta secca viene prodotta negli stabilimenti di Sansepolcro, Cremona, Eboli, Fara San Martino e Mannheim (Germania). Newlat è altresì proprietaria di due molini siti in Bologna ed Eboli.

La produzione della Pasta è caratterizzata da una accentuata varietà di prodotti, ricette e formati, di seguito illustrati.

I prodotti Pasta comprendono le seguenti forme: (i) pasta lunga, (ii) pasta corta, (iii) trafilata al bronzo¹⁹, (iv) lasagne, (v) nidi, (vi) pastina (anche per l'infanzia), e (vii) mini.

La varietà delle ricette della Pasta comprende, (i) semola di grano duro, (ii) integrale, (iii) pasta all'uovo, (iv) BIO, (v) con verdure, (vi) di legumi, (vii) cottura veloce, e (viii) aromatizzata.

*

La Pasta viene commercializzata attraverso i seguenti marchi di proprietà del Gruppo: Corticella, Delverde, Guacci, Pezzullo, Sansepolcro *Factory*, Drei Glocken, Drei Glocken Genuss Pur, 7 Hühnchen, Birkel, Birkel Minuto, Birkel Nudel Up. La Pasta viene inoltre commercializzata con il marchio Buitoni concesso in licenza al Gruppo. Per maggiori informazioni sui marchi di proprietà relativi alla *business unit* Pasta, si veda il successivo Punto 5.2.

La Pasta viene inoltre realizzata e venduta tramite il canale *private label*.

5.1.3.2 Milk Products

Newlat è tra i primi produttori italiani di Milk Products²⁰ e persegue da sempre l'obiettivo della diffusione della cultura lattiero-casearia italiana. In coerenza con tale obiettivo, nel corso degli anni la Società ha costantemente investito in moderne tecnologie per garantire un prodotto ritenuto dalla medesima di elevata qualità.

I Milk Products vengono realizzati negli stabilimenti di Reggio Emilia e Salerno, siti in posizioni strategiche per coprire su tutto il territorio nazionale sia la raccolta del latte, sia la distribuzione dei relativi prodotti.

Clienti e mercati

I principali clienti del Gruppo per i Milk Products sono rappresentati in via primaria da clienti nazionali tra cui si evidenziano, per la loro rilevanza, Conad, Esselunga, Gruppo ESD, Gruppo Selex, Latte Maremma, Pac 2000A e Parmalat.

¹⁹ La trafilatura al bronzo permette di ottenere una superficie della pasta più ruvida e quindi adatta a trattenere i sughi.

²⁰ Fonte: IRI 2019

Essendo la *business unit* Milk Products costituita principalmente dal prodotto latte, fresco o UHT, per la caratteristica dello stesso, tali prodotti hanno destinazioni prevalentemente sul mercato domestico. Questo sia per vincoli di tipo logistico, sia per la forte disponibilità di prodotti analoghi sui mercati internazionali di riferimento. In Italia il mercato UHT è altamente competitivo con molteplici operatori, mentre il mercato del latte fresco, avendo una maggiore fidelizzazione del consumatore finale, garantisce maggiore stabilità in termini di volumi e bassa ciclicità.

Ricavi ed EBITDA

Alla Data del Documento di Registrazione, la *business unit* Milk Products ha contribuito, rispettivamente, per il 24,2%, 23,0%, 23,2% e 23,4%, ai ricavi consolidati del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 su base aggregata.

Con riferimento alla marginalità dei Milk Products, essa è stata pari 6,5% al 4,8%, al 5,8% e al 7,3% per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019. In particolare si segnala che la marginalità della *business unit* Milk Products è principalmente correlata al canale di vendita e alla *shelf life* (latte fresco o UHT). Mentre i prodotti freschi ed il canale di vendita *Normal trade* garantiscono delle marginalità più elevate, i prodotti UHT e le vendite presso il canale di vendita della GDO, poiché registrano una componente competitiva più intensa, risentono della penalizzazione derivante dalle caratteristiche strutturali di questo mercato.

Nel 2018 i Milk Products hanno generato Euro 71 milioni di ricavi, con un EBITDA di Euro 4,1 milioni su base aggregata.

Nello specifico, i ricavi in percentuale al 31 dicembre 2018 per i singoli Milk Products sono i seguenti: (i) per il latte fresco, 29%; (ii) per il latte UHT, 41%, (iii) per la panna, 11%; (iv) per il burro 8%; e (v) per i restanti prodotti (yogurt e besciamella), 11%.

Per quanto invece concerne i ricavi in percentuale al 31 dicembre 2018 per canale di vendita, si segnala che: (i) la GDO rappresenta il 68%; (ii) il *Normal trade* rappresenta il 25%; mentre (iii) il *Foodservice* rappresenta il 7% dei ricavi del Gruppo.

Infine, i ricavi generati dai Milk Products sul mercato italiano sono pari al 97%, il restante 3% dei ricavi è generato sui mercati di altri paesi.

I Milk Products comprendono i prodotti di seguito indicati.

Latte UHT

Il latte UHT è sottoposto al trattamento termico UHT (*Ultra High Temperature*) che consiste nel trattare la sostanza ad almeno 135 °C attraverso l'impiego di vapore acqueo surriscaldato per non meno di un secondo.

Il latte UHT viene realizzato secondo le seguenti ricette: (i) intero con il 3,5% di grasso; (ii) parzialmente scremato con l'1,5% di grasso; (iii) scremato con lo 0,1% di grasso; (iv) senza lattosio o lattosio inferiore allo 0,1%; e (v) con aggiunta di cacao.

Latte fresco

Il latte fresco proviene da allevamenti selezionati e certificati italiani, limitrofi allo stabilimento di produzione. Tutto il latte fresco è di Alta Qualità: il latte crudo arriva da stalle certificate allo stabilimento entro le 24 ore dalla mungitura, e viene immediatamente pastorizzato e confezionato per mantenere intatte tutte le sue caratteristiche organolettiche e nutrizionali. Dal latte Alta Qualità si ottengono tutte le altre tipologie con percentuale di grasso minore (latte parzialmente scremato e latte scremato).

Latte alto pastorizzato

Il latte crudo proviene da allevamenti selezionati e certificati e viene pastorizzato a temperatura elevata per favorire una *shelf life* maggiore al prodotto finito.

Il latte alto pastorizzato viene realizzato secondo le seguenti ricette: (i) intero, (ii) parzialmente scremato, e (iii) senza lattosio.

Burro

Il burro viene prodotto nello stabilimento di Reggio Emilia ed è ottenuto prevalentemente da panne selezionate di origine italiana che arrivano fresche ogni giorno allo stabilimento.

Il burro viene commercializzato tramite i marchi Ala, Centrale del Latte di Salerno, Giglio, Fior di Salento, Matese, Optimus, Polenghi e nel *private label*.

Panna fresca e panna UHT

La panna pastorizzata proviene da allevamenti selezionati e certificati italiani, limitrofi allo stabilimento di produzione; la panna UHT viene sottoposta al trattamento termico UHT per mantenere inalterate le caratteristiche organolettiche e strutturali fino alla scadenza.

Yogurt

Lo yogurt viene prodotto nello stabilimento di Reggio Emilia con solo latte fresco di Alta Qualità.

Lo yogurt viene prodotto in diversi gusti, sia bianco che alla frutta, intero (derivante da latte intero) e magro (derivante da latte scremato).

Lo yogurt viene commercializzato tramite i marchi di proprietà Giglio, Polenghi, Centrale del Latte di Salerno e Matese e nel *private label*.

Besciamella UHT

La besciamella viene prodotta con una ricetta tradizionale: farina, latte e amido di mais per poi essere sottoposta a un trattamento termico UHT che ne conserva le caratteristiche organolettiche a lungo.

*

I Milk Products vengono commercializzati con i seguenti marchi di proprietà: Centrale del Latte di Salerno, Giglio, Matese, Optimus, Polenghi e Torre in Pietra.

Per maggiori informazioni sui marchi di proprietà relativi alla *business unit* Milk Products si veda il successivo Punto 5.1.5.1.

I Milk Products vengono inoltre realizzati e venduti tramite il canale *private label*.

Fusi

I formaggini fusi vengono prodotti nello stabilimento di Reggio Emilia solo con i migliori formaggi selezionati, senza polifosfati né conservanti, e grazie alla lavorazione tradizionale si distinguono per la loro morbidezza e cremosità.

I fusi vengono commercializzati tramite i marchi Giglio, Polenghi, Centrale del Latte del Salerno e Matese e nel *private label*.

5.1.3.3 Dairy Products

Clienti e mercati

I principali clienti del Gruppo per i Dairy Products sono rappresentati da clienti nazionali e internazionali tra cui si evidenziano, per la loro rilevanza, Colruyt, Conad, Edeka, Esselunga, Gruppo ESD, Gruppo Selex, Latte Maremma, Pac 2000A, Parmalat e World Best Cheese.

All'interno della *business unit* Dairy Products, il Gruppo pone particolare rilevanza strategica sui prodotti mascarpone, ricotta e mozzarella. Tale focalizzazione deriva dalla forte capacità recettiva del mercato nazionale ed internazionale di tali prodotti; in particolare, il mascarpone e la ricotta hanno delle prospettive di forte sviluppo sia in Italia, sia sui mercati internazionali²¹.

I canali di vendita per tali prodotti sono sia di tipo tradizionale (GDO e *Normal trade*), sia B2B *partners* in quanto gli stessi prodotti risultano essere ingredienti rilevanti per lavorazioni finali in differenti ambiti (quali *dessert*, paste ripiene, pizza, etc.).

Ricavi ed EBITDA

Alla Data del Documento di Registrazione, la *business unit* Dairy Products ha contribuito, rispettivamente, per il 9,6%, 9,4%, 9,9% e per il 9% ai ricavi consolidati del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 su base aggregata.

Con riferimento alla marginalità dei Dairy Products, essa è stata pari al 9,1%, al 4,6%, al 10,9% e al 13,2%, per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019. In particolare si segnala che la marginalità della *business unit* Dairy Products si differenzia per tipologia di prodotto e di canale di vendita. Mentre la mozzarella classica si inserisce in un mercato internazionale

²¹ Fonte: *management* dell'Emittente

altamente competitivo, impattato anche da prodotti simili, il mercato del mascarpone e della ricotta registra invece dei margini interessanti anche su prodotti non a marchio proprio (B2B *partners* e *private label*)²².]

Inoltre, il Gruppo è presente sul mercato con prodotti innovativi (quali, ad esempio, il mascarpone *light* e BIO, la ricotta vegetariana e *light*, mozzarella burrata, etc.) al fine di cogliere tutte le opportunità del mercato laddove esistano *trend* di crescita e margini più elevati.

Nel 2018 i Dairy Products hanno generato Euro 30,2 milioni di ricavi, con un EBITDA di Euro 3,3 milioni su base aggregata.

Nello specifico, i ricavi in percentuale al 31 dicembre 2018 per i singoli Dairy Products sono i seguenti: (i) per il mascarpone, 91%; (ii) per la ricotta, 6%, (iii) per la scamorza, 2%; e (iv) per i restanti prodotti, 1%.

Per quanto invece concerne i ricavi in percentuale al 31 dicembre 2018 per canale di vendita, si segnala che: (i) la GDO rappresenta il 60%; (ii) il *private label* rappresenta il 13%; (iii) il *Normal trade* rappresenta l'11%; (iii) il *Foodservice* rappresenta il 10%; mentre i (iv) B2B *partners* rappresentano il 6% dei ricavi del Gruppo.

Infine, nello stesso periodo, i ricavi generati dai Dairy Products sul mercato italiano sono pari al 67%, quelli generati sul mercato tedesco sono invece pari al 13%. Il restante 21% dei ricavi è generato sui mercati di altri paesi.

I Dairy Products sono realizzati negli stabilimenti di Reggio Emilia e di Lodi e comprendono i seguenti prodotti.

Mascarpone

Il mascarpone viene prodotto nello stabilimento di Lodi con panne selezionate italiane e estere in base alle richieste dei mercati e/o dei clienti ed è realizzato con semplici ingredienti (panna fresca e acido citrico) e senza l'aggiunta di conservanti.

Il mascarpone viene realizzato secondo le seguenti ricette: (i) 35-38% di grassi; (ii) 40-42% di grassi; (iii) Light; (iv) senza lattosio; (v) BIO.

Il mascarpone viene commercializzato tramite i marchi di proprietà del Gruppo Giglio, Matese, Optimus e Polenghi e nel *private label*.

Ricotta

La ricotta viene prodotta con siero vaccino nello stabilimento di Lodi in tutte le tipologie presenti sul mercato e in diversi formati, sia per il consumo quotidiano che per le produzioni industriali.

La ricotta viene realizzata secondo le seguenti ricette: (i) addizionata con panna, per renderla più cremosa; (ii) intera; (iii) magra, ottenuta scremando il siero di latte; (iv) con sale; (v) vegetariana, ottenuta utilizzando solo caglio vegetale; e (vi) BIO.

²² Fonte: *management* dell'Emittente

La ricotta viene commercializzata tramite i marchi Giglio, Matese, Optimus e Polenghi e nel *private label*.

Mozzarella

La mozzarella vaccina da tavola viene prodotta nello stabilimento di Lodi con latte italiano, in due tipologie produttive: con fermenti lattici vivi oppure con acido citrico, senza conservanti.

La mozzarella viene realizzata secondo le seguenti ricette: (i) classica da tavola; (ii) per pizza; (iii) BIO; (iv) burrata e (v) *frozen*.

La mozzarella viene commercializzata tramite i marchi Ala, Giglio, Fior di Salento Matese, Optimus e Polenghi e nel *private label*.

Scamorza e provola

La scamorza vaccina e la provola vengono prodotte con la metodologia tradizionale campana nello stabilimento di Lodi nelle due tipologie bianca e affumicata.

La scamorza viene commercializzata tramite i marchi Ala, Giglio, Fior di Salento Matese, Optimus e Polenghi e nel *private label*.

Per maggiori informazioni sui marchi di proprietà relativi alla *business unit* Dairy Products, si veda il successivo Punto 5.1.5.1.

5.1.3.4 Bakery Products

I Bakery Products realizzati dalla Società si distinguono sul mercato per forma e caratteristiche organolettiche e sono commercializzati in tutto il mondo.

Gli ingredienti chiave dei Bakery Products sono la genuinità, la tradizione e la creatività. Newlat ha mantenuto la tradizione italiana nella realizzazione dei Bakery Products, rinnovandola costantemente in linea con le moderne tendenze e le preferenze dei consumatori. I Bakery Products sono realizzati nello storico stabilimento di Sansepolcro che, a partire dagli anni '40, ha dato avvio alla produzione delle fette biscottate, per poi estenderla anche alle altre tipologie di Bakery Products.

Clienti e mercati

I principali clienti del Gruppo per i Bakery Products sono rappresentati da clienti nazionali e internazionali, principalmente relativi al canale di vendita della GDO, tra cui si evidenziano, per la loro rilevanza, Albert Heijn, Auchan, Bennet, Bimbo SA, Conad, Coop, Esselunga, Gruppo ESD, Gruppo Selex, Lidl e Pac 2000A.

In questa *business unit* il Gruppo beneficia di importanti quote di mercato e distribuzione ponderata sull'intero mercato nazionale. Questa significativa posizione del Gruppo è determinata sia dalla capacità del medesimo di servire capillarmente l'intero territorio mediante appropriata struttura logistica, sia dall'unicità dei prodotti in portafoglio. Infatti si segnala in particolare che nella *business unit* Bakery Products il Gruppo è l'unico

produttore nazionale in grado di produrre le fette biscottate rotonde²³. In aggiunta a quanto sopra, il Gruppo produce il “Crostino”, prodotto con caratteristiche quali la forma sottile, l’utilizzo versatile, la varietà di ricette, nonché il procedimento produttivo impiegato che lo distinguono dagli altri sostituti del pane presenti sul mercato e rendono tale prodotto tra i più venduti tra quelli del Gruppo.

Per quanto concerne i mercati internazionali, il Gruppo è caratterizzato da una forte esportazione del prodotto Melba Toast in Olanda e da produzioni per conto terzi sul mercato spagnolo. Inoltre, il Gruppo esporta tutti i prodotti della *business unit* in più di 30 paesi.

Infine, con riferimento ai canali di vendita, il principale canale è rappresentato dalla GDO, sia sul mercato nazionale, sia sui mercati internazionali. Il posizionamento e la ciclicità dei Bakery Products e, in particolare, delle fette biscottate e del “Crostino” dipendono dai mercati di riferimento e dall’utilizzo e dalle abitudini dei consumatori finali in tali mercati, che si differenziano in: colazione, snack e sostituti del pane.

Ricavi ed EBITDA

Alla Data del Documento di Registrazione, la *business unit* Bakery Products ha contribuito, rispettivamente, per il 12,5%, 11,3%, 11,6% e il 11,6%, ai ricavi consolidati del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 su base aggregata.

Con riferimento alla marginalità dei Bakery Products, essa è stata pari al 11,5%, al 13,3%, al 13,8% e al 13,9% per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019. La marginalità della *business unit* Bakery Products è particolarmente significativa sia per i prodotti a marchio, sia per le produzioni a marchi di terzi (*private label*). Come detto in precedenza, questa particolare marginalità deriva dal fatto che i prodotti presentano caratteristiche di unicità, la quale viene riconosciuta sia dalla GDO, sia da *partners* industriali. In particolare si segnala che la domanda per i prodotti “Crostino” e “Melba Toast” supera l’offerta: la capacità produttiva dell’impianto di Sansepolcro (AR) non è infatti in grado di incontrare le esigenze della domanda di tali prodotti, specialmente in taluni periodi dell’anno, soprattutto quelli festivi. A tale riguardo, il Gruppo ha pianificato uno studio per verificare la possibilità di potenziare la capacità produttiva dell’impianto per far fronte alle esigenze di mercato connesse a tali prodotti.

Si segnala inoltre che i prodotti BIO ed integrali hanno contribuito per il 39%, 48%, 47% e il 49%, ai ricavi consolidati della *business unit* Bakery Products per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 su base aggregata.

Essendo i prodotti principalmente distribuiti presso la GDO, non esistono particolari differenziazioni di marginalità per canale di vendita. Il Gruppo prevede di lanciare nel prossimo futuro la confezione c.d. fetta biscottata “Mono Roll” (ovverosia una confezione a singolo rotolo di fette), la quale, nei piani del Gruppo, dovrebbe garantire una penetrazione presso il canale *Foodservice* ed un maggiore presidio dei mercati internazionali.

Nel 2018 i Bakery Products hanno generato Euro 35,4 milioni di ricavi, con un EBITDA di Euro 4,9 milioni su base aggregata.

²³ Fonte: elaborazione interna dell’Emittente sulla base dei dati a propria disposizione.

Nello specifico, i ricavi in percentuale al 31 dicembre 2018 per i singoli Bakery Products sono i seguenti: (i) per le fette biscottate, 51%; (ii) per i crostini, 29%, (iii) per il Melba Toast, 11%; e (iv) per i restanti prodotti, 10%.

Per quanto invece concerne i ricavi in percentuale al 31 dicembre 2018 per canale di vendita, si segnala che: (i) la GDO rappresenta il 67%; (ii) il *private label* rappresenta il 25%; (iii) i B2B *partners* rappresentano il 6%; (iv) il *Normal trade* rappresenta il 2%; mentre (iii) il *Foodservice* rappresenta l'1% dei ricavi del Gruppo.

Infine, i ricavi generati dai Bakery Products sul mercato italiano nel medesimo periodo sono pari al 67%, mentre quelli sul mercato tedesco sono pari al 16%. Il restante 17% dei ricavi è generato sui mercati di altri paesi.

I Bakery Products comprendono i seguenti prodotti.

Fette biscottate

Le fette biscottate realizzate dal Gruppo si connotano per la forma tonda, la fragranza e il gusto, caratteristiche da cui deriva la qualità del prodotto stesso. La forma tonda, che il Gruppo adotta in via quasi esclusiva sul mercato, rispetto alla molto più diffusa forma quadrata, è più resistente alle rotture proprio perché tonda e rende le fette più facili da spalmare e adatte per il consumo.

Le fette biscottate includono una varietà di ricette, tra cui: (i) “Granfetta” classica e “Granfetta” con farina integrale; e (ii) “Granfetta” BIO con olio extravergine d’oliva biologico. Completano la varietà delle ricette i prodotti speciali che si inseriscono nella linea “Granfetta del Benessere”. Tutte le ricette sono realizzate senza l’utilizzo dell’olio di palma.

Crostini

I crostini sono sottili fette di pane croccanti e dorate di forma semiellittica, che vengono realizzati presso lo stabilimento di Sansepolcro da oltre cinquant’anni. I principali ingredienti utilizzati sono farina di frumento, acqua ed estratto di malto. I crostini si distinguono sul mercato dai prodotti affini, diversi da tutti i sostituti del pane presenti sul mercato di riferimento per la distintiva forma sottile e per il procedimento di realizzazione che, a giudizio dell’Emittente, si differenzia da quelli seguiti dagli altri produttori.

I crostini includono una varietà di ricette, tra cui: (i) “Crostino Dorato” tipologia classica; (ii) “Crostino Dorato” con farina integrale; e (iii) “Crostino del Benessere” multicereali. Tutte le ricette sono realizzate senza olio di palma, con olio di girasole o con olio extravergine d’oliva.

Melba Toast

I “Melba Toast” sono fettine di pane tostate sottili aventi, alternativamente, forma rettangolare o forma tonda, da consumare come snack, tartine o al posto del pane a tavola e includono una varietà di ricette, tra cui: classica, integrale, con sesamo, con rosmarino e BIO.

Grattugiato

Il grattugiato è un prodotto per impanare realizzato mediante l'utilizzo degli sfridi di produzione dei prodotti confezionati nell'impianto di Sansepolcro.

*

I Bakery Products sono commercializzati con i marchi di proprietà Buitoni, Crostino Dorato, Crostino del Benessere, Crostino del Borgo, Granfetta, Granfetta del Benessere.

Per maggiori informazioni sui marchi di proprietà relativi alla *business unit* Bakery Products, si veda il successivo Punto 5.1.5.2.

I Bakery Products sono inoltre realizzati e venduti tramite il canale *private label*.

5.1.3.5 Special Products

Lo stabilimento di Ozzano Taro è specializzato nella produzione di Special Products, che ricomprendono: (i) i prodotti Gluten Free; (ii) i prodotti Low Protein; e (iii) il Baby Food. A tal riguardo si evidenzia, in via preliminare, che contestualmente all'acquisizione di tale stabilimento da Kraft-Heinz occorsa nell'ottobre 2015, è stato stipulato un accordo di *co-packing* ai sensi del quale Kraft-Heinz, tramite Heinz Italia, si è impegnata ad acquistare in via esclusiva tutti i prodotti a marchio "Plasmon", "Nipiol", "Dieterba", "Biaglut" e "Aproten", i quali venivano precedentemente realizzati presso lo stesso stabilimento da Kraft-Heinz. I ricavi del Gruppo derivanti da tale rapporto commerciale rappresentavano il 93,0% circa dei ricavi della *business unit* Special Products nel triennio 2016-2018 e l'86% circa nel semestre chiuso al 30 giugno 2019, nonché dell'intero impianto produttivo sito in Ozzano Taro. Per maggiori informazioni sul contratto di *co-packing* sottoscritto con Kraft-Heinz, si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.2 del Documento di Registrazione.

Ricavi ed EBITDA

Alla Data del Documento di Registrazione, la *business unit* Special Products ha contribuito, rispettivamente, per il 10,03%, 9,52%, 9,30% e 9,6% ai ricavi consolidati del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 su base aggregata e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019.

Con riferimento alla marginalità degli Special Products, essa è stata pari al 7,7%, al 8,5%, al 9,2% e al 9,1% per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019.

Nel 2018 gli Special Products hanno generato Euro 28,4 milioni di ricavi, con un EBITDA di Euro 2,6 milioni su base aggregata.

Nello specifico, i ricavi in percentuale al 31 dicembre 2018 per i singoli Special Products sono i seguenti: (i) per le formule per lattanti (Baby Food), 31%; (ii) per il latte in polvere (Baby Food), 21%, (iii) per i prodotti Gluten Free, 16%; e (iv) per i restanti prodotti (tra cui pasta per l'infanzia, biscotti, olio vitaminizzato), 32%.

Per quanto invece concerne i ricavi in percentuale al 31 dicembre 2018 per canale di vendita, si segnala che: (i) i B2B *partners* rappresentano il 90%; (ii) la GDO rappresenta il 9%; e (iii) il *private label* rappresenta l'1% dei ricavi del Gruppo.

Infine, i ricavi generati dagli Special Products sul mercato italiano sono pari al 92%; il restante 8% dei ricavi è generato sui mercati di altri paesi.

A) Gluten Free

I prodotti Gluten Free sono specificatamente formulati per persone intolleranti al glutine. Lo stabilimento di Ozzano Taro dispone di tecnologie di produzione specifiche per i prodotti Gluten Free e utilizza le procedure ritenute idonee per gestire e limitare il rischio di contaminazione con allergeni (quali ad esempio il glutine).

Clienti e mercati

I principali clienti del Gruppo per i prodotti Gluten Free sono rappresentati da clienti nazionali e internazionali tra cui si evidenziano, per la loro rilevanza, Kraft-Heinz, Melissa, Nove Alpi, Pirkka e Romero.

La *business unit* Special Products e, in particolare, la linea dei prodotti Gluten Free, rappresenta per il Gruppo un importante potenziale ad alto sviluppo internazionale. Si stima infatti nell'1% la popolazione globale affetta da intolleranze alimentari e da celiachia²⁴. Pertanto, il Gruppo considera il mercato internazionale quale importante bacino per le vendite dei relativi prodotti.

Attualmente, il Gruppo vende i prodotti principalmente a terze parti che posizionano i prodotti presso i canali farmaceutici, parafarmaceutici e GDO. Inoltre, il Gruppo distribuisce tali prodotti con i marchi propri Gudo, Birkel, Drei Glocken e Delverde, nonché con il marchio Buitoni e nel *private label*.

Marginalità

I prodotti Gluten Free conseguono una marginalità elevata grazie ad una limitata presenza di *player* industriali capaci di realizzare tali prodotti, in quanto gli stessi richiedono competenze, processi tecnologici e standard qualitativi molto elevati. In particolare, i prodotti Gluten Free a più alto margine sono i biscotti, le farine e la pasta. La suddetta marginalità si riflette non solo sui prodotti commercializzati con marchi di proprietà del Gruppo, ma anche presso i prodotti commercializzati tramite i canali di vendita *B2B partners* e *private label*.

Per quanto concerne la marginalità per canali di vendita, il canale farmaceutico e parafarmaceutico, per la struttura dello stesso, garantisce margini più elevati rispetto a quelli conseguiti mediante la vendita tramite GDO.

I prodotti Gluten Free comprendono i seguenti prodotti.

Pasta

La pasta Gluten Free si ottiene dalla miscelazione di alimenti naturalmente privi di glutine come mais, riso e altri cereali senza glutine, con acqua e con l'aggiunta di acidi grassi, che permettono di emulsionare i diversi ingredienti.

²⁴ Fonte: IRI

La pasta Gluten Free rientra tra le categorie di alimenti a fini medici speciali e, pertanto, è inclusa negli elenchi del Ministero della Salute e i consumatori certificati possono beneficiare di agevolazioni per l'acquisto della stessa.

La pasta Gluten Free viene prodotta in diverse forme, quali: (i) pasta lunga, (ii) pasta corta, (iii) pasta trafilata al bronzo, (iv) pastine e (v) mini.

Biscotti e cracker

I biscotti Gluten Free vengono prodotti con ingredienti naturalmente privi di glutine (quali amidi di cereali senza glutine, farine di cereali senza glutine) e in varie ricette, ovverosia: (i) senza latte e senza uova per i consumatori con patologie o diete che prevedono la privazione dei suddetti alimenti; (ii) con grano saraceno (pianta erbacea, detta anche “grano nero”); (iii) con cacao; (iv) con cioccolato o con gocce di cioccolato in pezzi.

I crackers Gluten Free vengono prodotti con ingredienti privi di glutine e vengono prodotti in versione classica o con l'aggiunta di semi di chia.

Sia i biscotti che i cracker Gluten Free vengono prodotti senza l'utilizzo dell'olio di palma.

Farine Gluten Free per prodotti di panificazione e farine Gluten Free per prodotti di pasticceria

Le farine Gluten Free per prodotti di panificazione e le farine Gluten Free per prodotti di pasticceria sono ideali per preparazioni casalinghe o per trasformatori industriali. Le farine sono naturalmente senza glutine e a base di amidi di cereali.

Il grattugiato Gluten Free

Il grattugiato Gluten Free è un prodotto da forno che funge da base per le preparazioni culinarie casalinghe o per trasformatori quali impanature o farciture, senza l'utilizzo dell'olio di palma; è prodotto in versione semplice o con l'aggiunta di semi di chia.

B) Low Protein

I prodotti Low Protein sono alimenti a fini medici speciali, specificatamente formulati per persone che necessitano di una dieta ipoproteica. I prodotti Low Protein sono realizzati con ingredienti aventi un contenuto di proteine inferiore all'1% (grammi/%), ovverosia amidi e fibre miscelati, caratterizzati da un basso contenuto di proteine.

Clienti e mercati

I principali clienti del Gruppo per i prodotti Low Protein sono rappresentati da clienti nazionali e internazionali tra cui si evidenziano, per la loro rilevanza, Dr Schär, Kraft-Heinz, Meta-x e Nove Alpi.

La *business unit* Special Products e, in particolare, la linea dei prodotti Low Protein ha come unico mercato quello nazionale. I prodotti Low Protein si trovano esclusivamente presso le farmacie e vengono prodotti da Newlat esclusivamente per terze parti specializzate, con rete di vendita dedicate e specifica distribuzione.

Il Gruppo, a seguito di una specifica richiesta del mercato, ha inoltre sviluppato innovative bevande Low Protein, reperibili presso i canali farmaceutici.

I prodotti Low Protein sono commercializzati nel *private label*.

Marginalità

I prodotti Low Protein, come indicato in precedenza, sono esclusivamente destinati a consumatori affetti o potenzialmente affetti da patologia e, per questo motivo, assimilabili, in termini di marginalità, a prodotto farmaceutici. Nell'ambito della *business unit*, i prodotti Low Protein sono quelli a più alta marginalità.

I prodotti Low Protein comprendono i seguenti prodotti.

Pasta Low Protein

La pasta Low Protein si ottiene dalla miscelazione di ingredienti con contenuto proteico inferiore all'1% (grammi/%), tra cui amidi di mais, amidi di riso, fibre, destinati a consumatori nefropatici (che soffrono cioè di nefropatia, ovvero sia un processo patologico a carico del rene).

La pasta Low Protein rientra tra le categorie di alimenti a fini medici speciali e, pertanto, è inclusa negli elenchi del Ministero della Salute e consumatori certificati possono beneficiare di agevolazioni per l'acquisto della stessa.

La pasta Low Protein viene prodotta in formato corto, lungo o mini, mediante l'utilizzo dei seguenti prodotti: (i) mais, amido di patate e inulina; e (ii) mais, amido di patate e amido di riso.

Biscotti Low Protein

I biscotti Low Protein sono prodotti con ingredienti a base amidi e fibre a basso contenuto di proteine.

Farina Low Protein

La farina Low Protein è un preparato a base amidi e fibre per preparazioni casalinghe e per trasformatori.

Bevanda Low Protein

La bevanda Low Protein è una bevanda destinata a persone che soffrono di nefropatie ed è volta a sostituire bevande quali il latte o altre bevande da consumare nel corso della giornata.

C) Baby Food

I prodotti Baby Food sono specificatamente sviluppati e studiati per i neonati e i bambini fino ai 3 anni e per i bisogni specifici della loro dieta. La produzione di prodotti Baby Food è regolata da una normativa stringente, sia a livello europeo sia nazionale, che regola non solo la composizione dei prodotti, ma anche la definizione dei criteri in materia di sicurezza del cibo, in considerazione dell'elevata vulnerabilità del consumatore finale.

I prodotti Baby Food sono sviluppati e prodotti nello stabilimento di Ozzano Taro, che opera nel settore del cibo per l'infanzia da più di 50 anni, per marchi *leader* del settore. Sono soggetti a controlli rigorosi che assicurano standard elevati in termini di qualità e di sicurezza del prodotto.

Clienti e mercati

I principali clienti del Gruppo per il Baby Food sono rappresentati da clienti nazionali e internazionali tra cui si evidenziano, per la loro rilevanza, taluni *player* B2B della GDO, tra cui Esselunga, Kraft-Heinz, Sterilfarma e Steve Jones.

Il Baby Food ha come mercato principale quello nazionale ed, in particolare, Plasmon e Nipiol come principali marchi di terzi prodotti dalla *business unit*.

Nonostante quanto sopra, si evidenziano forti richieste da parte di clienti sui mercati internazionali per avere prodotti Baby Food realizzati in Italia. Nello specifico, tali prodotti vengono apprezzati dal mercato europeo e internazionale, con una grande ulteriore opportunità rappresentata dal mercato cinese.

I principali clienti del Gruppo per i quali il Gruppo produce sono rappresentati da canali farmaceutici e parafarmaceutici e GDO.

I prodotti Baby Food sopraelencati sono commercializzati con il marchio di proprietà Polenghi e Plasmon e nel *private label*. Per maggiori informazioni sui marchi di proprietà relativi alla *business unit* Special Products, si veda il successivo Punto 5.1.5.1.

Marginalità

Essendo l'industria del Baby Food poco concentrata dal lato della produzione industriale, la *business unit* Baby Food consente al Gruppo di realizzare marginalità rilevanti sia in ambito dei prodotti realizzati per conto di terzi e, potenzialmente, in ambito di prodotti realizzati con proprio marchio sui quali il Gruppo sta valutando, alla Data del Documento di Registrazione, piani di crescita organici e/o esterni. Si segnala tuttavia che alla Data del Documento di Registrazione nessun accordo vincolante è stato stipulato né alcuna delibera vincolante è stata assunta in merito.

I prodotti Baby Food comprendono i seguenti prodotti.

Formule per lattanti (da 0 a 6 mesi), formule di proseguimento (da 6 a 12 mesi) e latte crescita (da 12 mesi)

Le formule sono a base di latte vaccino e latte di crescita e sono rivolte a bambini in normali condizioni di salute e sono studiate per apportare al bambino le sostanze nutritive che risultano adeguate alla sua età. Le formule sono soggette a continuo aggiornamento dal punto di vista degli ingredienti e dei quantitativi utilizzati in base all'evoluzione legislativa.

Alla Data del Documento di Registrazione, le formule prodotte da Newlat sono già state modificate per essere in linea con i Regolamenti (EU) 2016/127 e 2016/128 che entreranno in vigore a far data dal 2020.

Formule speciali per lattanti e di proseguimento, a fini medici speciali

Le formule speciali hanno lo scopo di aiutare la madre in caso di problemi specifici del bambino; esse includono: (i) le formule per basso peso alla nascita; (ii) le formule a base di proteine idrolizzate di riso (senza lattosio); (iii) le formule anti-rigurgito; (iv) le formule con latte acidificato; e (v) le formule per il trattamento della dissenteria.

Pasta per l'infanzia

La produzione di pasta per l'infanzia è regolata da leggi speciali che determinano gli apporti nutrizionali adeguati alle diverse età del bambino; inoltre la pasta per l'infanzia deve essere prodotta in stabilimenti che sono certificati per produrre alimenti per l'infanzia.

La pasta per l'infanzia è ottenuta dalla farina di grano tenero o semola di grano duro o una miscela di entrambe per una consistenza adatta alle varie fasce di età, semplici o addizionate di vitamine e sali minerali.

Liofilizzati

I liofilizzati sono a base di carne e sono propedeutici allo svezzamento del neonato. Un *team* di veterinari segue le materie utilizzate, certificate ad uso infanzia, dall'allevamento fino alla trasformazione finale. Il prodotto ottenuto può essere certificato come proveniente “da Agricoltura Biologica”. I liofilizzati sono preparati senza aggiunta di latte e sono classificati come prodotti *gluten free*.

I liofilizzati comprendono crema omogeneizzata di carne, brodo di carne e pappe per lo svezzamento.

Biscotti, biscotti granulati e cereali

Gli alimenti per l'infanzia a base cereali sono specificamente formulati per rispondere alle particolari esigenze: dallo svezzamento fino ai 3 anni di età.

Olio vitaminizzato

L'olio vitaminizzato è ottenuto da olio Extra Vergine di Oliva italiano di Alta Qualità, arricchito con Vitamine E, A, D, senza coloranti né conservanti.

5.1.3.6 Altri Prodotti

La *business unit* Altri Prodotti comprende una varietà di diversi prodotti, non realizzati presso di impianti produttivi del Gruppo, che fungono principalmente da completamento della gamma dei prodotti offerti dal Gruppo (trattasi dei “prodotti di servizio”, ossia prodotti secondari, venduti in affiancamento ai principali prodotti del Gruppo).

Clienti e mercati

Come anticipato, la *business unit* Altri Prodotti in Italia è costituita principalmente da prodotti non realizzati presso gli impianti produttivi del Gruppo e tuttavia presenti nel portafoglio di offerta del Gruppo in quanto a completamento della gamma di prodotti offerti presso i principali clienti *Normal trade* (“prodotti di servizio”).

Tale ampliamento di gamma facilita la vendita dei principali prodotti realizzati dalla Società e consente alla stessa di approcciare un maggior numero di clienti finali, grazie all’offerta di un portafoglio di prodotti più completo.

Di converso, la *business unit* Altri Prodotti in Germania è costituita da sughi pronti a lunga durata, che non prevedono cioè la refrigerazione in celle refrigerate, a marchio “Birkel Nudel Up” e da *instant cups* a marchio “Birkel Minuto”. Questi prodotti vengono distribuiti presso gli stessi clienti della GDO tedesca ai quali viene venduta la pasta a marchio “Birkel” e “Drei Glocken”.

Ricavi ed EBITDA

Alla Data del Documento di Registrazione, i prodotti della *business unit* Altri Prodotti hanno contribuito, rispettivamente, per il 6,2%, 6,5%, 5,9% e 6% ai ricavi consolidati del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 su base aggregata e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019.

In tale *business unit* in Italia si evidenziano marginalità rilevanti in particolare nelle categorie insalate, uova e alcuni tipi di formaggi, anche in ragione dell’integrazione con la catena logistica del Gruppo nel comparto lattiero-caseario, che consente di conseguire efficienze logistiche a beneficio dei margini.

Per quanto concerne gli Altri Prodotti distribuiti in Germania, nella fattispecie, sughi pronti e *instant cups*, i margini sono allineati a quelli dei *competitor* di questa categoria, sebbene l’Emittente ritenga che una consistente crescita di volumi potrebbe garantire al Gruppo anche un incremento della marginalità.

La *business unit* Altri Prodotti comprende i seguenti prodotti.

Insalate

Le insalate sono prodotti pronti per il consumo e sono selezionate dalla Società, forte della propria esperienza e capacità di controllo dei fornitori, tra quelle aventi le miglior qualità e della loro freschezza.

Le insalate sono commercializzate con marchi Giglio, Matese e Polenghi.

Salumi

I salumi sono acquistati dal Gruppo per completare l’offerta per piccole latterie, bar e negozi tradizionali.

I salumi sono commercializzati con il marchio Matese.

Pasta fresca di semola

La pasta fresca di semola viene acquistata per completare l’offerta di prodotti del Gruppo ed è principalmente destinata al canale di vendita del *Foodservice*.

La pasta fresca di semola viene realizzata secondo formati e ricette tradizionali e regionali, tra cui, ad esempio, trofie, cavatelli, paccheri.

La pasta fresca di semola è commercializzata con il marchio Pezzullo.

Formaggi non prodotti dalla Società

A completamento del proprio portafoglio, la Società offre alcuni tipi di formaggi (tra cui, ad esempio, stracchino, formaggi spalmabili e grana), che non vengono prodotti negli stabilimenti del Gruppo.

I formaggi sono commercializzati con i marchi Polenghi, Giglio, Ala, Fior di Salento, Matese e Centrale di Salerno.

Succhi

I succhi di frutta sono prodotti semplici e naturali e sono commercializzati dal Gruppo per completare l'offerta delle merende per bambini.

I succhi sono commercializzati con i marchi Giglio e Matese.

Bevande vegetali

Il mercato complementare al latte vaccino (rappresentato dal latte fresco e dal latte UHT) è costituito da bevande a base di soia, avena, riso, o mandorla, che vengono consumate da soggetti con allergie o intolleranze verso i componenti del latte di origine animale.

Le bevande vegetali sono commercializzati con i marchi Centrale del Latte di Salerno e Polenghi.

Uova

Le uova sono selezionate dalla Società al fine di garantire la miglior qualità e freschezza e sono destinate al canale di vendita *Normal trade*.

Le uova sono commercializzate con i marchi Centrale del Latte di Salerno, Matese e Polenghi.

Sughi pronti

I sughi pronti si riferiscono alla categoria “sughi ambiente”, la cui conservazione e trasporto non richiede refrigerazione. I sughi del Gruppo vengono prodotti da terzi commercializzati sul territorio tedesco con il marchio “Birkel Nudel up”.

Instant Cups

Le *instant cups* sono dei piatti pronti tipicamente consumati nel centro e nord Europa per consumi fuori casa. Le *instant cups* del Gruppo vengono prodotte da terzi e commercializzate prevalentemente in Germania con il marchio “Birkel Minuto” in diverse varietà e in differenti dimensioni.

5.1.4 Canali di vendita

La clientela del Gruppo Newlat può essere raggruppata in 5 macro canali di vendita, ossia:

- (i) Grande Distribuzione Organizzata (GDO), che comprende le grandi catene nazionali ed internazionali che acquistano e rivendono cibi e bevande destinati ad essere consumati all'interno delle mura domestiche (tipicamente catene di ipermercati, supermercati e *discount*);
- (ii) *private label*, che comprende gli operatori che commercializzano con marchi propri beni prodotti e forniti da terzi (*c.d.* produttori per conto terzi);
- (iii) B2B *partners*, che comprende gli operatori industriali che acquistano beni prodotti e forniti da terzi, per poi rivendere i propri prodotti con i propri marchi, realizzati con l'apporto dei suddetti terzi, presso i vari canali di vendita;
- (iv) *Foodservice*, che comprende gli operatori che acquistano e rivendono cibi e bevande destinati ad essere consumati al di fuori delle mura domestiche (tipicamente bar/caffetterie, ristoranti, alberghi, catene in *franchising*, catene di aree di servizio stradali e autostradali, ristorazione *on-board*, ma anche mense, scuole, ospedali, società di catering e distributori automatici di vario tipo) e negli uffici; e
- (v) *Normal trade*, che comprende piccoli punti vendita con sede fissa, serviti direttamente o mediante concessionari.

La tabella che segue indica l'evoluzione dei ricavi e del Gruppo Newlat ripartita per canali di distribuzione relativa al semestre chiuso al 30 giugno 2019 e agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 su base aggregata.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2019	2018	2018	2017	2016
Grande distribuzione organizzata	96.075	94.535	191.021	184.868	171.588
B2B <i>partners</i>	19.589	19.316	38.770	41.720	40.304
<i>Normal trade</i>	17.884	16.828	35.208	37.108	35.033
<i>Private label</i>	15.314	16.314	32.627	31.872	37.840
<i>Food service</i>	5.172	4.102	8.204	7.516	7.479
Totale ricavi da contratti con i clienti	154.034	151.095	305.830	303.084	292.244

Con riferimento ai principali clienti del Gruppo, si segnala che quest'ultimo registra una significativa concentrazione dei propri ricavi sul primo cliente, nonché sui primi 5 e 10 clienti del Gruppo, come illustrato nella tabella che segue:

	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	30/06/2019
Primo cliente	11,1%	10,1%	10,1%	10,3%
Primi 5 clienti	38%	34%	40%	31%
Primi 10 clienti	47%	44%	53%	39%

Di converso, si segnala che il mercato dei fornitori risulta diversificato e parcellizzato, circostanza che non comporta, alla Data del Documento di Registrazione, significative criticità nei processi di approvvigionamento.

Il canale della GDO

Il Gruppo Newlat vende i propri prodotti in via prevalente nel canale GDO, nel quale le vendite si concentrano su un numero limitato di clienti principali, i cui rapporti sono regolati da contratti di durata annuale, senza rinnovo automatico. Tuttavia, considerato che il mercato in cui opera il Gruppo e, in particolare la GDO, non prevede - strutturalmente - contratti con i fornitori di durata superiore a 12 mesi, la Società nella contrattualistica con i suddetti clienti è allineata a tale consuetudine.

In ogni caso una parte significativa delle relazioni commerciali del Gruppo con i propri clienti è legata a rapporti consolidati nel corso degli anni per una molteplicità di prodotti.

Inoltre, così come la Società non ha particolari clausole di esclusiva a suo carico con i principali clienti, in egual modo la maggior parte dei contratti con i principali clienti del Gruppo non prevede quantitativi minimi di acquisto.

In generale, alcuni contratti vengono negoziati dalla Società con la GDO esclusivamente a livello centrale dei clienti della GDO, sia per quanto concerne le condizioni di vendita sia per quanto concerne le condizioni di logistica. Altri contratti, invece, prevedono una prima negoziazione centralizzata, in cui viene definito un accordo quadro e, a seguire, accordi specifici vengono negoziati con le centrali periferiche dei clienti della GDO per definire l'implementazione esecutiva degli accordi quadro stipulati a livello centrale.

Esistono inoltre delle centrali di acquisto, sia a livello nazionale, sia a livello internazionale, secondo le quali talune catene della GDO si sono consorziate per centralizzare i propri acquisti e facilitare prezzi a loro maggiormente favorevoli. In questo contesto, l'Emittente ritiene che la dimensione del Gruppo Newlat e la possibilità di offrire sia alle catene, sia alle centrali d'acquisto, un ampio portafoglio di prodotti, facilita il dialogo e la definizione degli accordi con tali soggetti.

Il canale del private label

Il Gruppo è presente nel canale di vendita del *private label* principalmente con le *business units* Pasta, Bakery Products, Milk Products, Dairy Products e Special Products.

Il Gruppo opera nel canale di vendita *private label* sia a livello nazionale che internazionale. I principali clienti del *private label* sono rappresentati da primarie catene della GDO che affiancano ai prodotti tradizionali a marchio quelli fatti realizzare con il marchio della propria insegna.

Generalmente, le produzioni del *private label* per le suddette catene vengono assegnate mediante aste annuali che determinano il produttore assegnatario e una durata contrattuale che si attesta in media sui 12 mesi.

Sebbene la politica aggressiva in termini di posizionamento di prezzo di questi operatori comporti una certa tensione competitiva, Newlat gestisce la porzione di fatturato generato dalle collaborazioni *private label* in

modo equilibrato per garantire un'adeguata copertura dei costi fissi, anche a beneficio del costo industriale del proprio prodotto a marchio.

Gli investimenti in *marketing* e le diverse caratteristiche del prodotto giustificano la differenza di prezzo tra prodotti a marchio proprio e a marchio *private label*.

Le marginalità dei prodotti *private label* si differenziano a seconda della tipologia di prodotto e del mercato di riferimento. In particolare, Newlat beneficia di marginalità superiori nei prodotti *private label* appartenenti alla *business units* Bakery Products, Dairy Products e Special Products. In questi segmenti infatti, le caratteristiche e, in taluni casi, anche le unicità dei prodotti di Newlat, come evidenziate nei Punti che precedono, garantiscono una domanda qualitativamente più elevata e maggiormente premiante in termini di *pricing*.

Considerato il *trend* in crescita dei prodotti *private label* a livello internazionale, la Società è particolarmente attenta alle dinamiche del medesimo mercato, cercando di cogliere le opportunità offerte dallo stesso, senza tuttavia trascurare il *focus* preponderante sui prodotti a proprio marchio.

Il canale dei B2B partners

Il Gruppo è presente nel canale di vendita B2B *partners* principalmente con le *business units* Pasta, Bakery Products, Milk Products, Dairy Products e Special Products.

Come già accennato, il canale di vendita B2B *partners* è costituito da *players* industriali che utilizzano accordi di *co-packing* con soggetti terzi per posizionare sul mercato prodotti con proprio marchio.

Newlat, anche alla luce di rapporti derivanti dal proprio *track record* acquisitivo, ha stabilito, nel corso degli anni, un numero importante di relazioni in tale ambito.

Mentre con i clienti *private label* si raggiungono accordi in media di durata pari a 12 mesi, nel presente canale di vendita è invece possibile accordare con la controparte durate contrattuali maggiori. Inoltre, la tendenziale minore speculatività in tale canale di vendita consente al fornitore di ottenere migliori condizioni di vendita.

Newlat copre il canale di vendita B2B *partners* sia in ambito nazionale, sia in ambito internazionale. In particolare, il contratto più rilevante stipulato con riferimento a tale canale di vendita è rappresentato dal contratto di *co-packing* con Kraft-Heinz. Per maggiori informazioni su tale contratto si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.2.

Per quanto concerne la *business unit* Pasta, la disponibilità della Società di un'ampia gamma produttiva presso i cinque impianti produttivi appartenenti al Gruppo consente allo stesso di avere rapporti di primaria importanza nel comparto del canale di vendita B2B *partners*.

Con riferimento alla *business unit* Dairy Products, ed in particolare ai prodotti ricotta e mascarpone, essendo gli stessi componente primaria di prodotti finali con un forte *trend* di crescita (*dessert*, paste fresche ripiene, pizza, etc.), la Società anche in questo contesto realizza significative produzioni destinate al canale di vendita B2B *partners*.

Il canale del Foodservice

Il canale di vendita *Foodservice* di Newlat è fondamentalmente composto da 2 tipologie di clientela, che si differenziano per dinamiche di prezzo e gestione logistica, ed in particolare: (i) bar e ristorazione tradizionale, e (ii) grande ristorazione organizzata (GRO), che comprende a sua volta, mense pubbliche e private, *catering*, catene di bar e ristoranti (a titolo esemplificativo, *franchising*).

Newlat è presente in tale canale di vendita con tutte le *business unit*, sia a livello nazionale, sia a livello internazionale. Nonostante l'attuale incidenza delle vendite in tale canale sia ancora marginale rispetto al totale delle vendite del Gruppo, il *trend* di crescita che caratterizza tale canale e la relativa marginalità fanno sì che Newlat ritenga questo segmento strategico in ottica di futuro sviluppo. Per questo motivo, Newlat ha sviluppato alcune tipologie di prodotti destinati esclusivamente a tale canale, tra cui la pasta a doppia cottura, il mascarpone con formati *extra-large*, le fette biscottate monoporzione, la mozzarella per pizza, etc.

Per le attività di vendita nel settore bar e ristorazione tradizionale sul territorio nazionale, Newlat si avvale di una propria rete di vendita (sia venditori, sia agenti) e di una flotta di mezzi, di cui 150 veicoli di proprietà e concessi in diritto d'uso. Il modello di vendita è basato sulla tipologia "tentata-vendita", secondo il quale gli agenti venditori consegnano e fatturano contestualmente la merce ai clienti finali con frequenza, rispettivamente giornaliera e mensile, curando, oltre che l'intero servizio al cliente finale, anche l'incasso degli importi fatturati, il quale può avvenire anche su base giornaliera.

Per quanto concerne la GRO, Newlat è attiva in tale segmento sia sul territorio nazionale, sia sui mercati internazionali, principalmente con 3 tipologie di prodotti, ovverosia pasta, fette biscottate e mascarpone. Il canale di vendita viene gestito da Newlat mediante propri *key account managers* (KAM) nazionali i quali, operando a livello centrale, si occupano della negoziazione e della definizione dei principali contratti siglati con i clienti. In questo caso, i prodotti vengono direttamente consegnati dai magazzini centrali di Newlat direttamente alle centrali logistiche dei clienti finali o ai punti di consegna periferici.

Il canale del Normal trade

Il canale del *Normal trade* viene approcciato da Newlat principalmente sul territorio nazionale e con le *business unit* Pasta, Bakery Products, Milk Products, Dairy Products, Altri Prodotti e, all'interno della *business unit* Special Products, con i prodotti Gluten Free.

Alla pari del canale *Foodservice* tradizionale (bar e ristorazione tradizionale), Newlat si avvale di una propria rete di vendita composta da agenti venditori e di mezzi propri con cui vengono venduti i prodotti con il modello "tentata-vendita". I contratti con gli agenti prevedono generalmente una durata annuale, con previsione di rinnovo automatico. La remunerazione degli agenti non prevede solitamente una remunerazione fissa, ma unicamente a provvigione (basata a sua volta sulla tipologia di prodotto venduto). L'Emittente ritiene che, alla Data del Documento di Registrazione, non vi siano particolari criticità legate a tali contratti.

Le modalità di gestione dei processi di vendita, logistica, fatturazione e incasso sono le medesime utilizzate presso il canale *Foodservice* tradizionale. In aggiunta a questo modello di vendita, Newlat, considerata la capillarità e la complessità della gestione del segmento nel territorio, utilizza concessionari propri o di terzi, i quali si occupano di tutti i processi di rivendita del prodotto ricevuto presso i loro magazzini da parte di Newlat.

I rapporti tra l'Emittente e i concessionari sono regolati da contratti per lo più a tempo indeterminato, con facoltà di disdetta di entrambe le parti con un preavviso di 6 mesi, nonché con facoltà di recesso riconosciuta in capo all'Emittente al ricorrere di determinati eventi espressamente indicati nei singoli contratti (ad es. il mancato pagamento di fatture o titoli debitori oltre 30 giorni dalla data di scadenza da parte del concessionario ovvero acquisto da parte del concessionario dei prodotti oggetto del contratto da parte di altri fornitori). I contratti con i concessionari sono caratterizzati da una modalità di pagamento che varia in ragione della tipologia di prodotto venduto, rispettivamente 30 giorni fine mese data fattura se deperibile o 60 giorni fine mese data fattura se non deperibile, così come previsto dall'art. 62 del Decreto Legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito nella Legge 24 marzo 2012.

Nei singoli contratti viene espressamente stabilita la zona di esclusiva ove il concessionario andrà ad operare con i prodotti contrattualmente individuati e ove l'Emittente, a sua volta, non potrà avvalersi di altri distributori.

5.1.5 I marchi del Gruppo

I Prodotti del Gruppo Newlat sono commercializzati attraverso un portafoglio molto ampio di marchi, che ricomprendono anche numerosi marchi storici, alcuni dei quali noti in tutto il mondo. Al portafoglio dei marchi del Gruppo Newlat si è aggiunto di recente il marchio Delverde a seguito dell'Acquisizione Delverde.

5.1.5.1 I marchi relativi ai Milk Products e Dairy Products

Ala



Il marchio ALA è stato fondato nel 1956 a Casalecchio di Reno (BO) dal gruppo Zignago. È diffuso in Emilia Romagna e nel nord est dell'Italia. I prodotti a marchio Ala vengono inoltre esportati in molti stati europei e extraeuropei.

Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti a marchio Ala comprende: <ul style="list-style-type: none">• Mascarpone• Burro• Mozzarella• Stracchino
Canale principale di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> e <i>Normal trade</i> .
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Unione Europea
Categorie di appartenenza del marchio	Classe 29

Centrale del Latte di Salerno



Il marchio Centrale del Latte di Salerno nasce nel 1929. Nel corso degli anni sono state implementate diverse strategie per rafforzare il collegamento tra il marchio e l'area geografica di appartenenza (il territorio campano), al fine di garantire il corretto equilibrio tra il mercato e il territorio e l'evoluzione del marchio insieme alle persone.

I prodotti a marchio Centrale del Latte di Salerno vengono commercializzati nel territorio italiano.

Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti a marchio Centrale del Latte di Salerno comprende: <ul style="list-style-type: none"> • Panna fresca e panna UHT • Latte fresco e latte UHT • Yogurt • Differenti tipi di burro e formaggio
Canali principali di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> e <i>Normal trade</i> .
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio-alta
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia
Categorie di appartenenza del marchio	Classe 29

Fior di Salento



Il marchio Fior di Salento è nato nel 1966 in Salento. Con più di 50 anni di esperienza, Fior di Salento rappresenta le tradizioni pugliesi grazie alla cura e alla qualità dello stabilimento produttivo di riferimento.

I prodotti a marchio Fior di Salento vengono commercializzati nel territorio italiano e UE.

Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti a marchio Fior di Salento comprende: <ul style="list-style-type: none"> • Mozzarella • Scamorza • Burro
Canali principali di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> e <i>Normal trade</i> .
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio-alta
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Unione Europea
Categorie di appartenenza del marchio	Classe 29

Giglio



Il marchio Giglio è nato nel 1934 a Reggio Emilia dall'unione di 20 cooperative produttrici di latte. I prodotti a marchio Giglio sono caratterizzati da freschezza e autenticità delle materie prime.

I prodotti a marchio Giglio vengono commercializzati nel territorio italiano e UE.

Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti a marchio Giglio comprende: <ul style="list-style-type: none">• Mascarpone e ricotta• Mozzarella e scamorza• Formaggi• Burro• Yogurt• Besciamella UHT• Latte fresco e latte UHT• Panna fresca e panna UHT
Canali principali di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> e <i>Normal trade</i> .
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio-alta
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Unione Europea
Categorie di appartenenza del marchio	Classi 05, 29, 30, 31 e 32

Matese



Il marchio Matese è nato nel 1963 a Caserta (NA). Per più di 50 il marchio Matese ha prodotto latte e prodotti genuini ed eccellenti.

I prodotti a marchio Matese vengono commercializzati nel territorio italiano, UE e in Svizzera.

Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti a marchio Matese comprende: <ul style="list-style-type: none">• Latte fresco e latte UHT• Panna UHT e besciamella UHT• Mascarpone• Formaggi• Burro• Yogurt
Canali principali di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> e <i>Normal trade</i> .
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio-alta
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Unione Europea, Svizzera
Categorie di appartenenza del marchio	Classi 29, 30 e 32

Optimus



Il marchio Optimus è nato nel 1870 a Lodi come marchio di una ricca e cremosa gamma di prodotti della società Polenghi. I prodotti a marchio Optimus sono ancora realizzati a Lodi, nella terra di origine del mascarpone.

I prodotti a marchio Optimus vengono commercializzati nei seguenti territori: Italia, A, AUS, BENELUX, CH, RC, D, DZ, F, ET, IL, IR, J, ROK, FL, SGP, TR, USA, P, RSM, MC, FIN, S.

Tipologia di prodotti	<p>La gamma dei prodotti a marchio Optimus comprende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mascarpone • Ricotta • Burro • Latte fresco • Panna fresca e panna UHT • Besciamella UHT • Ricotta
Canali principali di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> , <i>Normal trade</i> e <i>B2B Partners</i>
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio-alto
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Australia, Svizzera, Cina, Algeria, Egitto, Israele, Iran, Giappone, Corea del Sud, Liechtenstein, Singapore, Turchia, U.S.A., Austria, Benelux, Svizzera, Germania, Francia, Principato di Monaco, Portogallo, San Marino
Categorie di appartenenza del marchio	Classi 29, 30 e 32

Polenghi



Il marchio Polenghi è nato nel 1870 in Lombardia e fin da subito si è distinto per la qualità e la modernità delle sue proposte, nonché per la scelta delle materie prime e la modalità di produzione dei prodotti, che rende questi ultimi speciali e sempre innovati.

I prodotti a marchio Polenghi vengono commercializzati nei seguenti territori: Italia, EU, AUS, CH, RC, J, FL, MC, N, RUS, SGP, RSM, TR, DZ, ET, IL, IR, ROK, USA, A, BENELUX, D, E, F, PL, P, CDN, RL.

Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti a marchio Polenghi comprende: <ul style="list-style-type: none">• Latte fresco e latte UHT• Besciamella UHT• Panna fresca e panna UHT• Mascarpone• Ricotta• Mozzarella• Formaggio• Burro• Yogurt
Canali principali di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> e <i>Normal trade</i> .
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Unione Europea, Australia, Svizzera, Cina, Giappone, Liechtenstein, Principato di Monaco, Norvegia, Russia, Singapore, San Marino, Turchia, Algeria, Egitto, Israele, Iran, Corea del Sud, U.S.A., Benelux, Austria, Germania, Spagna, Francia, Polonia, Portogallo, Canada, Libano
Categorie di appartenenza del marchio	Classi 05, 29, 30 e 32

Torre in Pietra



Il marchio Torre in Pietra è nato nel 1927 a Roma. Le condizioni climatiche, la possibilità di irrigazione e la vicinanza a Roma sono state le ragioni del successo dell'azienda e dell'espansione del marchio.

I prodotti a marchio Torre in Pietra vengono commercializzati nel territorio italiano e UE.

Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti a marchio Torre in Pietra comprende: <ul style="list-style-type: none">• Latte fresco e latte UHT• Panna fresca• Burro
Canali principali di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> e <i>Normal trade</i> .
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Unione Europea
Categorie di appartenenza del marchio	Classe 29

5.1.5.2 I marchi relativi alla Pasta e ai Bakery Products

Buitoni, Granfetta, Crostino Dorato e Sansepolcro Factory



Granfetta®

**Crostino
dorato**®

Granfetta
del **Benessere**

Buitoni®

È il 1827 quando Buitoni inizia a Sansepolcro la produzione di pasta di semola a cui si aggiunge a partire dagli anni '40 quella di prodotti da forno quali fette biscottate e crostini. Questi prodotti sono infatti distribuiti in oltre 40 paesi.

I prodotti a marchio Buitoni vengono commercializzati per mezzo di un contratto di licenza stipulato in data 30 luglio 2008 con Nestlé che scadrà (i) in data 31 dicembre 2020 per i paesi extra UE; e (ii) in data 31 dicembre 2021 per i paesi UE. La strategia del Gruppo prevede, alla Data del Documento di Registrazione, la cessazione di tale contratto alla sua scadenza, al fine di sviluppare marchi nel portafoglio del Gruppo, tra cui i marchi di titolarità del Gruppo “Granfetta”, “Granfetta del Benessere”, “Crostino Dorato”, “Crostino del Borgo”, “Delverde”, “Vivi Delverde” e “Sansepolcro Factory”. Alla Data del Documento di Registrazione, il contratto con Nestlé avente ad oggetto la licenza a titolo oneroso del marchio “Buitoni” è in scadenza (come sopra menzionato) e l’Emittente non intende rinnovarlo.

Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.2.2 del Documento di Registrazione.

Alla Data del Documento di Registrazione, i prodotti a marchio “Buitoni” riportano sul relativo *packaging* i marchi Granfetta, Granfetta del Benessere e Crostino Dorato, di proprietà del Gruppo, e vengono commercializzati in Italia e sui mercati internazionali.

Tipologia di prodotti

La gamma dei prodotti realizzati nello stabilimento di Sansepolcro comprende:

- Pasta di semola di grano duro
- Pasta all’uovo
- Prodotti culinari
- Fette biscottate
- Crostini, Melba Toast

Canali principali di vendita

GDO, *Foodservice* e *Normal trade*

Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo

Medio

Paesi in cui il marchio è registrato

Italia, Unione Europea

Categorie di appartenenza del marchio

Classi 29 e 30

Corticella

	<p>Il marchio Corticella è nato a Bologna nel 1948. Per più di 70 anni Corticella ha prodotto pasta basata sulla scelta attenta della materia prima.</p> <p>I prodotti a marchio Corticella vengono commercializzati nei seguenti territori: Italia, UE, A, BENELUX, CH, D, E, F, P, RSM, CO, J, GB.</p>
Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti a marchio Corticella comprende: <ul style="list-style-type: none">• Pasta trafilata al bronzo• Pasta lunga e corta• Ricette tradizionali italiane
Canali principali di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> e <i>B2B Partners</i> .
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Unione Europea, Austria, Benelux, Svizzera, Germania, Spagna, Francia, Portogallo, San Marino, Colombia, Giappone, Regno Unito,
Categorie di appartenenza del marchio	Classe 29, 30 e 31

Delverde

 DELVERDE	<p>Il marchio Delverde è nato a Fara San Martino nel 1967. Lo stabilimento produttivo è situato all'interno del Parco della Maiella: dalle acque del fiume Verde nasce infatti la tradizione del marchio Delverde. L'ambiente naturale favorisce la scelta di materie prime di elevata qualità e la realizzazione di una pasta genuina.</p> <p>I prodotti a marchio Delverde vengono commercializzati nei seguenti territori: Italia, RA, ANT, BOL, BR, CDN, RCH, CO, CR, DOM, EC, ES, EU, HN, HK, RI, J, RC, ROK, KWT, MAL, MEX, PA, NZ, NIC, PY, PE, PRI, ZA, TW, T, UAE, USA, ROU, YV.</p>
Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti a marchio Delverde comprende: <ul style="list-style-type: none">• Pasta biologica e integrale biologica• Pasta di semola di grano duro lunga e corta, a nido• Lasagne
Canali principali di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> e <i>Normal trade</i> .
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	<i>Premium</i>
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Unione Europea, Albania, Australia, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Svizzera, Cina, Cuba, Rep. Ceca, Algeria, Estonia, Egitto, Croazia, Ungheria, Islanda, Kazakistan, Liechtenstein, Lituania, Lettonia, Marocco, Principato di Monaco, Montenegro, Norvegia, Polonia, Romania, Serbia, Russia, Singapore, Slovenia, Slovacchia, San Marino, Turchia, Ucraina, Vietnam, Moldova, Macedonia, Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Hong Kong, Indonesia, Kuwait, Malesia, Nuova Zelanda, Sudafrica, Tailandia, Taiwan
Categorie di appartenenza del marchio	Classi 29, 30, 32, 35 e 43

Vivi Delverde

Con il marchio “Vivi Delverde” il Gruppo intende rafforzare la propria posizione nel segmento *Health & wellness*, mediante il lancio sul mercato di diversi prodotti, tra cui Bakery Products, Pasta e Special Products, rappresentativi di uno stile di vita salutare.

I primi prodotti della nuova linea saranno Granfetta e Crostino con farina integrale biologica di grano 100% italiano. Seguiranno pasta, biscotti, cracker, farine *gluten free*. Il dipartimento R&D del Gruppo sta studiando altri prodotti: senza zuccheri, senza sale, a basso indice glicemico, con l’obiettivo di offrire alimenti in grado di aiutare il consumatore finale a raggiungere il benessere fisico e perseguire uno stile di vita sano.

Per maggiori informazioni relative al progetto “Vivi Delverde”, si veda la SEZIONE V, Punto 5.4.

Paesi in cui il marchio è registrato	Italia e Unione Europea
--------------------------------------	-------------------------

Categorie di appartenenza del marchio	Classi 29, 30, 31 e 32
---------------------------------------	------------------------

Guacci

Il marchio Guacci è nato nel Molise nel 1870. La cultura della pastificazione tramandata da generazioni guida ancora la produzione, più moderna e tecnologica.

I prodotti a marchio Guacci vengono commercializzati nei seguenti territori: UE, CDN, RL, GB, SGP, YV.

Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti a marchio Guacci comprende:
-----------------------	---

- Pasta trafilata al bronzo
- Pasta lunga e corta
- Ricette tradizionali italiane

Canali principali di vendita	GDO e <i>Foodservice</i> .
------------------------------	----------------------------

Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio
---	-------

Paesi in cui il marchio è registrato	Unione Europea, Canada, Libano, Regno Unito, Singapore, Venezuela
--------------------------------------	---

Categorie di appartenenza del marchio	Classi 29 e 30
---------------------------------------	----------------

Pezzullo



Il marchio Pezzullo è nato a Eboli nel 1940 e rappresenta la migliore tradizione campana ed è una garanzia di qualità e di passione per il cibo.

I prodotti a marchio Pezzullo vengono commercializzati nei seguenti territori: Italia, UE, A, BIH, BENELUX, BY, CZ, D, DZ, ET, E, F, HR, H, KS, KZ, FL, MA, MC, MD, MK, P, RO, SRB, RUS, SK, TJ, UA, UZ, VN, J, AUS, CDN, J, CH.

Tipologia di prodotti

La gamma dei prodotti a marchio Pezzullo comprende:

- Pasta trafilata al bronzo
- Pasta lunga e corta
- Ricette classiche della tradizione napoletana
- Ricette tradizionali italiane

Canali principali di vendita

GDO, *Foodservice* e *Normal trade*.

Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo

Premium

Paesi in cui il marchio è registrato

Italia, Unione Europea, Austria, Bosnia-Erzegovina, Bielorussia, Rep. Ceca, Germania, Algeria, Egitto, Spagna, Francia, Croazia, Ungheria, Kirghizistan, Kazakistan, Liechtenstein, Marocco, Principato di Monaco, Moldova, Macedonia, Portogallo, Romania, Serbia, Russia, Slovenia, Slovacchia, Tagikistan, Ucraina, Uzbekistan, Vietnam, Giappone, Australia, Canada, Svizzera

Categorie di appartenenza del marchio

Classi 29 e 30

Birkel, Drei Glocken, Drei Glocken Genuss Purr, 7 Hühnchen, Birkel Minuto, Birkel Nudel Up



Minuto



Nudel up

Fondate rispettivamente nel 1874 in Schorndorf e nel 1884 in Weinheim, Birkel e Drei Glocken mantengono vivo lo spirito delle tradizionali forme di pasta tedesca come *spatzle* e pasta aromatizzata.

I prodotti a marchio Drei Glocken vengono commercializzati nei seguenti territori: UE, CND, N, BX, BZ, CH, CZ, RS, SM, MC, HU.

I prodotti a marchio Birkel vengono commercializzati nei seguenti territori: UE, CN, RU.

I prodotti a marchio Drei Glocken Genuss Purr vengono commercializzati in territorio UE.

I prodotti a marchio Birkel Minuto vengono commercializzati nei seguenti territori: Italia, IR, D, AT, BX, E, F, P, UE.

I prodotti a marchio Birkel Nudel Up vengono commercializzati in territorio UE.

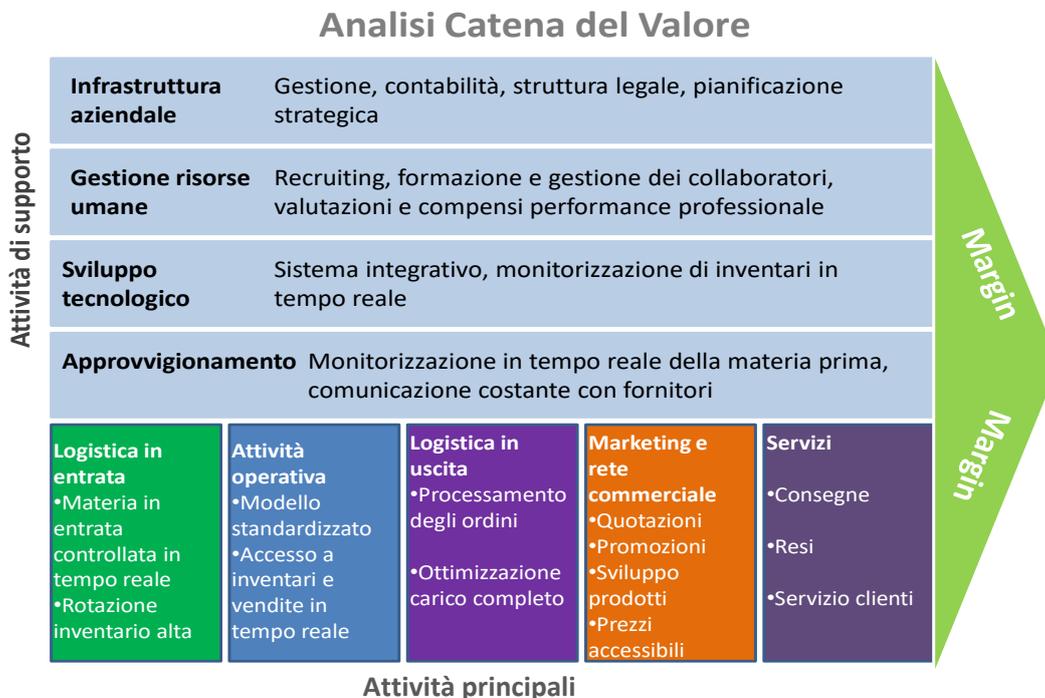
Tipologia di prodotti	La gamma dei prodotti realizzati con i suddetti marchi comprendono: <ul style="list-style-type: none"> • Pasta all'uovo • Pasta senza uova • Pasta colorata o pasta aromatizzata • <i>Spatzle</i> • Sughi pronti • <i>Instant cups</i>
Canali principali di vendita	GDO, B2B Partners e Foodservice
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	Medio-alto
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Unione Europea, Canada, Norvegia, Benelux, Belize, Svizzera, Rep. Ceca, Serbia, San Marino, Principato di Monaco, Ungheria, Germania, Austria, Cina, Russia, Iran, Spagna, Francia, Portogallo
Categorie di appartenenza del marchio	Classi 29 e 30

Gudo

	<p>Il marchio Gudo è un marchio nuovo e per prodotti Gluten Free con un tocco internazionale e un sapore innovativo. Le ricette innovative e saporite, con ingredienti rigorosamente non OGM (Organismi Geneticamente Modificati), sono prodotte nello stabilimento di Ozzano Taro, che dal 1950 si dedica ai prodotti speciali, per consumatori che necessitano di alimentazione particolare. I prodotti di Gudo costituiscono un’alternativa a coloro che seguono una dieta <i>gluten free</i>. I prodotti a marchio Gudo vengono commercializzati nel territorio italiano e UE.</p>
Tipologia di prodotti	<ul style="list-style-type: none"> • La gamma dei prodotti a marchio Gudo comprende: • Pasta (multicereali, riso nero, farina di legumi) • Biscotti (con/senza uova e latte, con grano saraceno, con gocce di cioccolato) • Snack (cracker con semi di chia e mais croccante) • Farine (per dessert e torte, per pane e pizza, grattugiato con semi di chia) • Pane (senza lattosio, con lievito naturale, con semi di girasole, semi di lino e semi di chia)
Canali principali di vendita	GDO, <i>Foodservice</i> e <i>Normal trade</i> .
Posizionamento sul mercato per fascia di prezzo	<i>Premium</i>
Paesi in cui il marchio è registrato	Italia, Unione Europea
Categorie di appartenenza del marchio	Classi 5, 29 e 30

5.1.6 Modello di business e struttura interna

Il modello di *business* adottato dalla Società comprende due macro categorie di attività: (i) le attività principali e (ii) le attività di supporto, come meglio illustrate nel seguente grafico:



5.1.6.1 Attività principali

Con riferimento alla logistica dei prodotti in entrata, tale attività consiste nel ricevimento delle materie prime, nonché dei materiali per il *packaging* e merci appartenenti alla *business unit* Altri Prodotti. L'inventario delle materie prime e dei prodotti viene controllato e verificato con il *software information system* AS400.

La pianificazione dell'approvvigionamento delle materie prime si basa sul *budget* delle vendite che viene predisposto mensilmente dal personale addetto alle vendite sulla base della pianificazione di vendita dei prodotti. La frequenza della consegna delle materie prime dipende dalla tipologia e dalle caratteristiche delle stesse (a titolo esemplificativo, l'organizzazione e la programmazione della consegna di prodotti freschi differisce da quella di prodotti non freschi).

Con riferimento alle attività operative (produttive), esse sono standardizzate all'interno di ciascuno stabilimento, ove sono riscontrabili le seguenti caratteristiche:

- i clienti e i fornitori sono sia nazionali che internazionali;
- il processo aziendale è pienamente integrato ed è supportato da sistemi aziendali;
- il *management* è centralizzato;
- le banche dati sono gestite in modo accentrato; e
- le decisioni relative all'*information technology* sono assunte in via accentrata.

Inoltre, la produzione e la realizzazione dei prodotti si diversificano per stabilimento produttivo e per tipo di prodotto. In particolare, gli stabilimenti produttivi che realizzano prodotti simili sono organizzati e divisi per funzioni e clienti principali.

Per maggiori informazioni sugli impianti produttivi del Gruppo si rinvia al successivo Punto 5.1.8.

L'attività di logistica dei prodotti in uscita è funzionale a destinare i prodotti ai canali di vendita del Gruppo Newlat (GDO, *private label*, B2B *partners*, *Foodservice* e *Normal trade*).

Per maggiori dettagli sui canali di vendita, si veda il Punto 5.1.4 del Documento di Registrazione che precede.

Nel contesto della logistica dei prodotti in uscita, la Società si avvale degli indici Incoterms, tra cui EXW, FCA, DDP, etc. Ciascun stabilimento produttivo dispone inoltre di un magazzino per lo stoccaggio delle merci e dei prodotti, con una capacità (in termini di *pallet*) che varia, a seconda degli impianti produttivi e della tipologia di prodotto, tra 4.000 e 20.000 *pallet*. L'inventario dei prodotti viene fatto in tempo reale attraverso il *software control system* AS400. Le modalità di trasporto dei prodotti variano a seconda della destinazione finale dei prodotti e consistono nel trasporto via terra, via mare e, in casi eccezionali, via aerea.

Per ulteriori informazioni sulla logistica del Gruppo (in entrata e in uscita), si veda il successivo Punto 5.1.9 del Documento di Registrazione.

Le politiche dei prezzi perseguite dal Gruppo mirano ad ottenere una coerenza tra il costo della materia prima con il costo del venduto, al fine di mitigare il rischio di diminuzioni della marginalità. A tal fine, ove possibile, il Gruppo prevede nei contratti con i propri clienti (principalmente appartenenti alla GDO), clausole che, in pendenza di contratto, permettano la revisione al rialzo del prezzo dei propri prodotti, con un preavviso ricompreso tra 3 e 6 mesi.

I contratti con i propri clienti contengono solitamente le seguenti clausole che possono costituire una rischiosità per il Gruppo: (a) clausole di livelli di servizio e *standard* di qualità, (b) penali per ritardata consegna, e (c) clausole di revisione del prezzo. Ciò premesso, si evidenzia tuttavia che nel corso del periodo a cui si riferiscono le informazioni finanziarie e fino alla Data del Documento di Registrazione, non si sono verificati:

- (a) casi di ritardo nelle forniture dei prodotti e/o forniture di prodotti non in linea con gli *standard* qualitativi che abbiano generato risoluzioni di contratti e o pagamenti di penali ovvero responsabilità di danni per l'Emittente; ovvero
- (b) casi di mancato rinnovo di contratti con clienti o fornitori, che abbiano avuto un impatto sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente e/o del Gruppo.

Con riferimento alla gestione dei pagamenti, l'Emittente, previa verifica della rispondenza degli ordini alle condizioni contrattualmente stabilite, alla scadenza pattuita predispone i pagamenti dei singoli fornitori. Tali pagamenti vengono approvati prima dai responsabili dei singoli stabilimenti e successivamente dall'ufficio fornitori; i pagamento vengono poi sottoposti all'approvazione del CFO, che, a sua volta, li sottopone all'approvazione del Presidente del Consiglio di Amministrazione. Il tutto avviene solitamente entro la scadenza pattuita e/o comunque nei giorni immediatamente successivi.

Si segnala da ultimo che il mercato in cui opera il Gruppo è caratterizzato da fenomeni di stagionalità tipici in generale delle vendite dei prodotti lattiero-caseari, che possono comportare una certa disomogeneità delle vendite e dei costi operativi nei diversi mesi, e in particolare delle vendite di latte fresco e panna (tendenzialmente più elevate nel periodo estivo), e di mascarpone e pasta (tendenzialmente più elevate tra ottobre e dicembre).

Per una descrizione dettagliata dell'attività commerciale e di *marketing* del Gruppo si veda il successivo Punto 5.1.9.

Ciascun stabilimento produttivo ha un servizio clienti dedicato, strettamente connesso con l'area logistica al fine di evadere tutti gli ordini. Per mitigare il rischio di ordini inevasi, il Gruppo è dotato di una pianificazione c.d. "*macro*" per ciascun cliente, che stima all'inizio di ogni anno il possibile fabbisogno e che viene successivamente rivista su base almeno trimestrale al fine di effettuare eventuali aggiustamenti.

Con riferimento alle scorte esse vengono gestite secondo il sistema FIFO ("*First In, First Out*"). Al riguardo, si segnala che ogni anno il Gruppo gestisce un ammontare di resi pari a circa lo 0,3% delle quantità vendute.

Il magazzino è gestito dall'Emittente con un approvvigionamento che tiene conto della programmazione delle evasioni degli ordini con proiezione media non inferiore a 90 giorni. Gli approvvigionamenti di materie prime, contrattualizzati su base annuale o pluriennale ovvero quelli relativi a materie prime acquisite per i pezzi spot, vengono ordinati settimanalmente a seconda del fabbisogno.

Per quanto concerne il rischio dei resi /invenduti vi è una piccola percentuale che riguarda il latte fresco, pari allo 0,2%.

Il Gruppo è inoltre dotato di una procedura per la gestione dei resi (che possono riguardare prodotti aventi, per le loro caratteristiche, una data di scadenza ravvicinata alla data di produzione e che devono necessariamente essere consumati entro un breve termine, quali latte fresco e taluni prodotti della *business unit* Altri Prodotti), che si articola nelle seguenti fasi:

- per la distribuzione diretta, il prodotto oggetto di reso viene ritirato dai punti dall'agente in tentata vendita, in prossimità della scadenza, e riportato quindi al magazzino periferico, dove viene fatta bolla di reso e controllato nelle quantità da un addetto della Società. Il prodotto restituito viene stoccato in una cella dedicata e inviato presso lo stabilimento di Reggio Emilia per un ulteriore controllo e smaltimento oppure smaltito in loco attraverso strutture specializzate; e
- per quanto concerne la distribuzione indiretta, attraverso cioè concessionari o grossisti, il reso viene riconosciuto in maniera forfettaria come percentuale sui prezzi di cessione e smaltito in loco dal cliente stesso.

Con riferimento, infine, alle politiche di *outsourcing*, il Gruppo esternalizza a terzi unicamente le attività ritenute non strategiche o non realizzabili efficientemente dal Gruppo (es. la logistica per la quale il Gruppo si avvale di primari *provider* internazionali).

Con riferimento ai servizi resi ai clienti nella fase successiva alla vendita dei prodotti, l'Emittente e il Gruppo forniscono ai propri clienti i servizi post-vendita tipici del settore in cui essi operano, a titolo gratuito (es. numero verde), che non hanno impatti significativi sulle attività del Gruppo.

Alla luce di quanto sopra esposto, l'Emittente non ritiene che, alla Data del Documento di Registrazione, si registrino criticità significative in merito alla gestione delle scorte e del magazzino, alla gestione della logistica del Gruppo, nonché alla deperibilità dei prodotti, ai prodotti invenduti o resi, o ad altri rischi operativi.

5.1.6.2 Attività di supporto

Il *budget* di acquisto delle materie prime viene determinato, sulla base della pianificazione di vendita dei prodotti, su base annuale e allocato in *sub-budget* mensili, il cui importo viene rivisto e rivalutato periodicamente in base alle esigenze effettive della Società.

Il prezzo delle materie prime e dei semi-lavorati utilizzati dal Gruppo nell'ambito della propria attività produttiva dipende da un'ampia varietà di fattori, in larga misura non controllabili dall'Emittente o dal Gruppo e difficilmente prevedibili.

I prezzi di latte e grano, da cui si ricavano la semola e la farina di grano tenero (principali materie prime utilizzate dal Gruppo), presentano una volatilità variabile che dipende dal periodo dell'anno e da eventi naturali straordinari (quali siccità prolungate). A tal proposito, alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo non ha adottato strumenti di copertura contro il rischio di oscillazione dei prezzi del latte, poiché, alla Data del Documento di Registrazione, non risultano disponibili all'Emittente (in quanto assenti) strumenti di copertura

completa di tale rischio nel medio-lungo termine, mentre, con riferimento al grano, il Gruppo adotta strumenti di copertura contro il rischio di incremento dei relativi prezzi in un arco temporale compreso tra 12/18 mesi.

Per quanto concerne i materiali per *packaging*, il Gruppo acquista semilavorati quali plastica, cartone e altri materiali forniti da terzi.

Il processo di selezione dei fornitori prevede (i) la definizione di specifiche tecniche delle materie prime e dei materiali di confezionamento per assicurarne l'adeguatezza all'utilizzo, la conformità alle normative e il rispetto dei parametri stabiliti dal Gruppo, e (ii) la verifica di adeguatezza del fornitore in termini di (x) sistemi e processi di qualità adottati dallo stesso (processi di cd. "*Vendor Assurance*"), se del caso tramite *audit* periodici di certificazione, (y) rispetto delle specifiche concordate (garantita da certificazioni richieste ai fornitori per ogni lotto di consegna e verificata mediante controlli effettuati dal Gruppo anche tramite laboratori esterni) e dei termini di consegna e (z) esigenze di economicità in relazione alle condizioni di mercato per la qualità richiesta (valutate anche in base ad appositi *tender* e verifiche sui materiali *commodities*).

I rapporti con i fornitori di materie prime sono regolati da contratti di fornitura annuali, semestrali o mensili che non prevedono clausole che possano costituire una rischiosità per l'Emittente.

Le uniche forniture non regolate da relativo contratto sono quelle di latte destinato alla lavorazione UHT che avvengono mediante ordini settimanali *spot*.

Al riguardo si segnala infine che -nel corso del periodo a cui si riferiscono le informazioni finanziarie e fino alla Data del Documento di Registrazione non si sono verificati (i) casi di mancato rispetto dei tempi di consegna o degli *standard* di qualità da parte dei fornitori; e/o (ii) casi di mancato rinnovo dei contratti, ove sottoscritti.

Con riferimento al grado di concentrazione dei fornitori, si segnala che gli acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti dai primi 5 e 10 fornitori del Gruppo sono stati pari a circa:

- Euro 35.285.228 e 51.872.287 nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 (pari a, rispettivamente, il 23% e il 34% del totale degli acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti dai fornitori del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018);
- Euro 28.935.369 e 42.724.667 nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 (pari a, rispettivamente, il 19% e il 28% del totale degli acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti dai fornitori del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017);
- Euro 32.934.580 e 44.786.743 nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 (pari a, rispettivamente, il 23% e il 32% del totale degli acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti dai fornitori del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016).

La tabella in calce indica, per le principali materie prime, la provenienza d'origine delle stesse, la durata del contratto che regola la relativa fornitura tipica del mercato e il prezzo applicato.

Materia prima	Origine	Durata contratto	Prezzo stabilito	Commenti
Latte per produzione di latte fresco e latte UHT	Italia e UE	Contratti annuali e contratti di breve durata	Costante monitoraggio delle quotazioni della Camera di Commercio per sfruttare prezzi vantaggiosi e condizioni di mercato favorevoli	Organizzato in due semestri; prezzi sia spot che a lungo termine per coprire eventuali fluttuazioni di prezzo
Burro e panna	Italia e UE	Contratti annuali	Costante monitoraggio delle quotazioni della Camera di Commercio per sfruttare prezzi vantaggiosi e condizioni di mercato favorevoli	Origine della materia prima dipende dal mercato di destinazione del prodotto finale
Semola di grano duro	Maggiormente italiana; altri paesi UE se migliore qualità	Contratti annuali	Prezzo prefissato su base annua	Contratto già assicurato fino al 1° semestre del 2020
Farine	Maggiormente italiana; altri paesi UE se migliore qualità	Contratti annuali	Prezzo prefissato su base annua	
Ingredienti speciali (farine naturalmente senza glutine, latte infanzia)	Maggiormente italiana; altri paesi UE se migliore qualità	Contratti annuali	Prezzo prefissato su base annua	

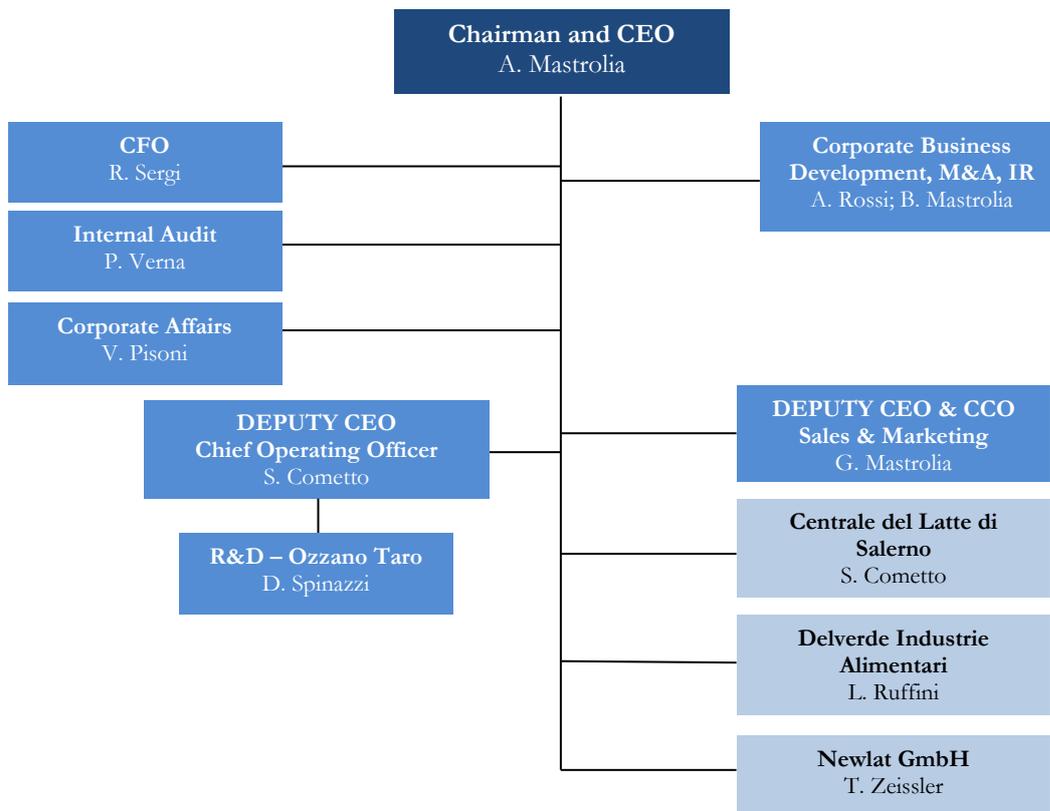
Da ultimo, con riferimento alla gestione dei pagamenti con i fornitori, si segnala che questi vengono effettuati nel rispetto della normativa applicabile e sono ricompresi tra circa 30 e 60 giorni dalla data della relativa fattura.

All'interno della Società sono individuati i seguenti dipartimenti/settori di attività:

- dipartimento di *accounting*, gestito internamente, mediante l'utilizzo di mezzi propri, e soggetto ad ordinaria attività di revisione;
- dipartimento degli affari legali, che si avvale di legali interni ed esterni; e
- dipartimento del controllo qualità, che gestisce il controllo della qualità dei prodotti e i sistemi di sicurezza del cibo mediante le rilevanti certificazioni, tra cui ISO 9001; il sistema di controllo qualità è completo, sia a livello di gruppo, sia a livello dei singoli stabilimenti produttivi, anche per quanto concerne i manuali, le procedure e la revisione delle procedure.

*

Si riporta qui di seguito una rappresentazione grafica della struttura interna dell’Emittente.



Si precisa che le attività di *scouting* con riferimento alle operazioni di M&A (*corporate business development*), nonché supporto nella relativa fase di esecuzione e le attività di supporto alla funzione di Investor Relator (ricoperta dall’Amministratore Benedetta Mastrolia) sono svolte da personale dipendente della società controllante di Newlat (Newlat Group) nella persona del Dott. Andrea Rossi, e sono regolate da un apposito *cost sharing agreement* tra l’Emittente e Newlat Group stipulato in data 22 luglio 2019. Si segnala inoltre che, ai sensi del medesimo *cost sharing agreement*, le attività di direzione legale e degli affari societari (*Corporate Affairs*) sono svolte da personale dipendente della società controllante di Newlat nella persona della Dott.ssa Veronica Pisoni. Si precisa infine che il responsabile della funzione di *internal audit* è, alla Data del Documento di Registrazione, Pierangelo Verna, dipendente di Delverde.

Per maggiori informazioni sul *cost sharing agreement* si veda la SEZIONE XVII del Documento di Registrazione.

5.1.7 Attività di ricerca e sviluppo

Il Gruppo è particolarmente attento alle attività di ricerca e di sviluppo dei prodotti; tali attività vengono svolte principalmente presso lo stabilimento produttivo di Ozzano Taro, che rappresenta la sede principale per le attività di R&D, in considerazione della tipologia di prodotti ivi sviluppati e realizzati (cioè Baby Food e, in generale, alimenti c.d. “*special food*”, destinati a chi ha particolari esigenze dietetiche, tra cui diete *gluten free* o a basso contenuto proteico).

Il dipartimento R&D di Ozzano Taro

L'expertise tecnologica di Ozzano Taro nel Baby Food e, in generale, nel c.d. "special food", unitamente al forte impegno per la ricerca della qualità e le risorse dedicate, lo rendono il centro R&D più importante per il Gruppo Newlat. Esso vanta un laboratorio interno accreditato e un team di professionisti con specifiche competenze nella sicurezza alimentare ("food safety") e nella gestione del rischio ("risk management").

Il laboratorio di Ozzano Taro si occupa delle seguenti attività: (i) sviluppo di nuovi prodotti; (ii) ricerca di nuove materie prime e di tendenze nel settore nella nutrizione infantile; (iii) miglioramento dei prodotti; e (iv) individuazione di nuove tendenze e tecnologie.

Lo stabilimento di Ozzano Taro è caratterizzato da sinergie fondamentali per l'intero Gruppo. Infatti, gli standard di qualità e nutrizionali richiesti per la produzione di Baby Food sono più elevati rispetto agli altri settori agro-alimentari e, per questo motivo, hanno generato un terreno fertile per le attività di R&D, sia con riferimento ai nuovi prodotti e alle nuove formule, sia con riferimento allo sviluppo di innovative soluzioni di packaging. Essendo coinvolto attivamente nella produzione di Baby Food e, in generale, di "special food", i cui prodotti appartengono a tutti i segmenti di mercato di riferimento del Gruppo, ovvero Milk Products, Dairy Products, Pasta e Bakery Products, l'impianto di Ozzano Taro vanta una prospettiva unica e onnicomprensiva sui mercati rilevanti per il Gruppo, godendo pertanto di una posizione tattica per far fronte alle tendenze future del mercato. Le competenze chiave, sviluppate grazie agli standard elevati dell'industria del Baby Food, possono essere quindi applicate a e sfruttate da, sia direttamente che indirettamente, l'intero Gruppo Newlat, conferendo allo stabilimento di Ozzano Taro e ai suoi laboratori un ruolo chiave nel settore R&D per l'intero Gruppo.

Il Gruppo dispone un considerevole numero di persone specificatamente dedicate a: (i) controllo qualità e sicurezza (con laboratori appositi, HACCP, valutazione del rischio, controlli "change and pest"); (ii) verifica dei requisiti richiesti dalle certificazioni; (iii) sviluppo del packaging; e (iv) vendor assurance.

Le fasi del processo di R&D

Il processo di R&D è caratterizzato da molteplici fasi, di seguito brevemente descritte.

1. Valutazioni preliminari, con riferimento a: (i) materie prime; (ii) fornitori; (iii) linea di prodotti – valutazione del rischio; e (iv) quadro normativo. In tale fase iniziale vengono svolte tre valutazioni, ovvero la "vendor assurance" (garanzia del venditore), la valutazione dei prezzi/costi potenziali della linea produttiva e del suo posizionamento sul mercato, nonché la verifica del quadro normativo e regolamentare (a livello nazionale, europeo e mondiale).
2. Sviluppo di: (i) ricette; (ii) processo produttivo; (iii) protocollo shelf-life; e (iv) prove preliminari off-line.
3. Sperimentazione dei lotti presso lo stabilimento produttivo su piccola scala.
4. Analisi sui campioni di prodotto aventi ad oggetto le caratteristiche: (i) organolettiche; (ii) nutrizionali; e (iii) chimiche; nonché i processi microbiologici.
5. Studio della shelf life.

Nelle fasi da 2 a 5 viene concretamente applicata l'*expertise* tecnologica e il *know how* di Ozzano Taro al fine di svolgere le attività necessarie per la validazione del prodotto e rendere il procedimento il più efficiente e veloce possibile, senza però compromettere la qualità e la sicurezza del prodotto. Nella fase 5 inoltre rivestono un ruolo importante nella valutazione di una *shelf life* accettabile sia la sicurezza del prodotto che la qualità del medesimo. In tale fase, sia i fattori intrinseci che estrinseci che possono influenzare la *shelf life* dei prodotti vengono analizzati e tenuti in considerazione.

6. Validazione del prodotto.
7. Etichettatura e quadro regolamentare, che riguarda:(i) la lista degli ingredienti; (ii) i reclami; e (iii) le dichiarazioni nutrizionali.
8. Sviluppo della grafica del prodotto.
9. *Half day run*: sperimentazione industriale su grande scala.
10. Controllo finale sulla qualità, sui materiali del *packaging*, analisi completa e verifica della grafica.

Nelle fasi dalla 7 alla 10, la definizione dell'etichetta e della grafica viene effettuata alla luce del quadro regolamentare applicabile. Dopo la fase dello sviluppo della grafica, il prodotto viene sottoposto ad una sperimentazione industriale su larga scala ed è infine soggetto ad un controllo finale.

11. Lancio del prodotto sul mercato.

5.1.8 Impianti produttivi del Gruppo

Per la realizzazione dei suoi prodotti il Gruppo Newlat si avvale di undici impianti produttivi, di cui dieci siti in Italia e uno in Germania.

Fatta eccezione per gli immobili relativi agli impianti produttivi siti a Salerno e Mannheim, che risultano di proprietà del Gruppo, e l'immobile relativo all'impianto di Fara San Martino, che risulta concesso in locazione a Delverde per mezzo di un contratto di *sale and lease back* stipulato con Leasint S.p.A., i restanti complessi immobiliari risultano concessi in locazione alla Società da New Property e Corticella, società entrambe interamente controllate da Newlat Group, la quale, alla Data del Documento di Registrazione, detiene l'intero capitale sociale della Società. Il Gruppo utilizza inoltre tre depositi, siti in (i) Lecce (deposito concesso in locazione da New Property), (ii) Pozzuoli (concesso in locazione dalla società C.I.L. Commercio Industria Latte S.r.l.) e (iii) Piana del Sele, Eboli, Loc. Cioffi (concesso in locazione da New Property).

Il Gruppo utilizza altresì un deposito a Lodi e un deposito a Reggio Emilia, concessi in locazione da New Property, e un deposito a Roma (concesso in locazione dalle società SO.CO.TI. 90 S.p.A. in liquidazione e da Eusebio S.p.A., società che non sono parti correlate del Gruppo).

Con riferimento ai contratti aventi ad oggetto gli immobili relativi agli stabilimenti produttivi, si segnala quanto segue:

- gli immobili relativi agli stabilimenti produttivi di Sansepolcro, Ozzano Taro, Eboli (incluso il molino di Eboli), Reggio Emilia, Lodi e i depositi di Lecce, Reggio Emilia, Lodi e Piana del Sele sono concessi in

locazione da New Property alla Società a decorrere dal 1 giugno 2017 e fino al 1 giugno 2023; i contratti prevedono la possibilità di rinnovo per ulteriori 6 anni, salva la facoltà di diniego del rinnovo esercitabile dalla locatrice esclusivamente nelle ipotesi previste dall'art. 29 della Legge 392/1978. Inoltre, a partire dal 1 giugno 2018 Newlat ha la facoltà di recedere in qualsiasi momento da tali contratti; e

- gli immobili relativi agli stabilimenti di Cremona e il molino di Bologna sono concessi in locazione da Corticella alla Società a decorrere dal 1 luglio 2017 e fino all'1 luglio 2023. Il contratto prevede la possibilità di rinnovo per ulteriori 6 anni, salva la facoltà di diniego del rinnovo esercitabile dalla locatrice esclusivamente nelle ipotesi previste dall'art. 29 della Legge 392/1978. A partire dal 1 luglio 2018 Newlat ha la facoltà di recedere in qualsiasi momento dal contratto; e
- l'immobile relativo allo stabilimento produttivo di Fara San Martino è concesso in locazione a Delverde per mezzo di un contratto di *sale and lease back* stipulato con Leasint S.p.A. per 18 anni a decorrere dal 25 settembre 2009, data di stipula dell'atto notarile di compravendita dell'immobile.

La seguente tabella illustra gli stabilimenti produttivi e i depositi e magazzini utilizzati dal Gruppo per lo svolgimento delle proprie attività:

Stabilimento Produttivo / Depositi e magazzini	Titolo d'uso	Denominazione del locatario (ove si tratti di parte correlata all'Emittente)	Data di scadenza della locazione	Canone annuo di locazione	Locatore (ove Parte Correlata)
Sansepolcro (stabilimento produttivo)	Locazione	Newlat Food S.p.A.	1 giugno 2023	€ 800.000,00, oltre IVA	New Property
Ozzano Taro (stabilimento produttivo)	Locazione	Newlat Food S.p.A.	1 giugno 2023	€ 400.000,00, oltre IVA	New Property
Eboli (stabilimento produttivo, Molino e deposito Piana del Sele)	Locazione	Newlat Food S.p.A.	1 giugno 2023	€ 500.000,00, oltre IVA	New Property
Reggio Emilia (stabilimento produttivo e deposito)	Locazione	Newlat Food S.p.A.	1 giugno 2023	€ 500.000,00, oltre IVA	New Property
Lodi (stabilimento produttivo e deposito)	Locazione	Newlat Food S.p.A.	1 giugno 2023	€ 200.000,00, oltre IVA	New Property
Lecce (deposito)	Locazione	Newlat Food S.p.A.	1 giugno 2023	€ 40.000,00, oltre IVA	New Property
Pozzuoli (deposito)	Locazione	Centrale del Latte di Salerno S.p.A.	31 dicembre 2024	€ 120.000,00, oltre IVA	New Property
Cremona (stabilimento produttivo)	Locazione	Newlat Food S.p.A.	1 luglio 2023	€ 350.000,00, oltre IVA	Corticella
Bologna (Molino)	Locazione	Newlat Food S.p.A.	1 luglio 2023	€ 150.000,00, oltre IVA	Corticella
Centrale del Latte di Salerno	Proprietà	N/A	N/A	N/A	N/A
Fara San Martino (stabilimento produttivo)	Locazione finanziaria	Delverde Industrie Alimentari S.p.A.	24 settembre 2027	Canone anticipato iniziale: € 1.224.000,00, oltre IVA Canoni periodici mensili: n. 215 di € 82.255,18, oltre IVA	N/A
Roma (deposito)	Locazione	Newlat Food S.p.A.	30 settembre 2024	€ 132.000,00, oltre IVA	N/A
Mannheim (stabilimento produttivo)	Proprietà	N/A	N/A	N/A	N/A

Gli stabilimenti produttivi di Newlat si articolano ulteriormente in: (i) cinque stabilimenti di pasta e prodotti da forno, con una capacità complessiva di, rispettivamente, 306.000 tonnellate/anno e 20.000 tonnellate/anno; (ii) tre stabilimenti di trasformazione del latte, con una capacità complessiva di 216.000 tonnellate/anno; (iii) uno stabilimento per i prodotti Gluten Free, Low Protein e per il Baby Food, con una capacità complessiva di 43.000 tonnellate/anno; e (iv) due molini.

Ogni stabilimento produttivo è caratterizzato da *standard* di automazione in grado di garantire una gestione flessibile delle diverse linee produttive di ogni singola *business unit*, sia in termini di evoluzione delle attuali referenze, sia per soddisfare le richieste della clientela per eventuali nuove gamme produttive, avendo peraltro a disposizione ancora una significativa capacità produttiva residua disponibile.

La tabella che segue illustra le capacità produttive, l'utilizzazione al 30 giugno 2019 e la *spare capacity* (ovverosia la capacità disponibile e non utilizzata) per singola *business unit*.

Business Unit	5 gg su 7 gg	Utilizzazione al 30 giugno 2019 (kg)	5 gg su 7 gg	5 gg su 7 gg
	Volume della capacità complessiva (kg)		Volume della capacità disponibile (kg)	Volume della capacità disponibile (%)
Pasta	221.000.000	150.173.920	120.826.080	48,35%
Bakery Products	22.000.000	15.413.779	6.586.221	29,94%
Milk and Dairy Products	216.500.000	81.853.946	134.646.054	60,42%
Special Products	43.000.000	17.075.569	25.924.431	60,29%

Si segnala infine che gli impianti produttivi sopramenzionati risultano coperti da specifiche coperture assicurative, per maggiori informazioni sulle quali si rinvia al Punto 5.1.11.

L'Emittente ritiene che, alla Data del Documento di Registrazione, il processo produttivo realizzato negli stabilimenti sopraindicati, non presenti criticità che possano avere un impatto significativo sulla situazione economica, finanziaria e patrimoniale del Gruppo.

5.1.8.1 Stabilimento di Sansepolcro

In questo sito l'attività produttiva viene svolta a favore di marchi di proprietà del Gruppo e per importanti rivenditori in Italia e nel mondo e consiste nella realizzazione di prodotti delle *business unit* Pasta e Bakery Products.

Questo stabilimento ha un'area produttiva di 249.097 m² (di cui 62.908 m² coperti) e una dedicata allo stoccaggio dei prodotti di 12.000 m² (con una capacità di oltre 20.000 bancali).

5.1.8.2 Stabilimento di Fara San Martino

Lo stabilimento è sito nel Parco Nazionale della Maiella e risulta particolarmente adatto alla produzione di pasta anche per la prossimità alla sorgente d'acqua, ingrediente essenziale per tale produzione (valore aggiunto di Delverde, che ha sede in questo luogo).

Questo stabilimento ha un'area produttiva di 39.000 m² e una dedicata allo stoccaggio dei prodotti di 6.000 m² e registra una produzione annuale di 20.000 tonnellate di pasta tramite 8 linee produttive.

5.1.8.3 Stabilimento di Ozzano Taro

Lo stabilimento (nato nel 1920 per prodotti farmaceutici) si è trasformato nel corso degli anni introducendo produzioni speciali per l'infanzia, integrazioni alimentari e diete a fini medici). Qui vengono sviluppati i prodotti Pasta, i prodotti da forno Gluten Free, Low Protein, il latte e le formule per l'infanzia e altri prodotti per il Baby Food.

Lo stabilimento ospita il Centro Ricerca e Sviluppo e Nutrizionale del Gruppo Newlat e vanta un *team* di professionisti con specifica *expertise* nel settore della nutrizione per l'infanzia (è l'unico in Italia a produrre latte in polvere per il *Baby Food*), *food safety* e gestione del rischio. Per maggiori informazioni sull'attività di R&D svolta presso lo stabilimento di Ozzano Taro si veda il precedente Punto 5.1.7.

Il sito, con un'area produttiva di 471.050 m² (25.000 m² di superficie coperta) e una dedicata allo stoccaggio dei prodotti di oltre 8.000 m², conta 11 linee produttive e 16 linee di *packaging*.

5.1.8.4 Stabilimento di Eboli

Nello stabilimento (dove il *brand* Pezzullo è nato oltre 70 anni fa) hanno luogo rigorosi processi produttivi per garantire la massima purezza della semola e la conservazione delle proprietà naturali del grano, che viene trattato ad ogni passaggio per ottenere un prodotto di alta qualità.

Lo stabilimento, con un'area produttiva di 138.670 m² (14.980 m² dedicati al pastificio e 10.339 m² dedicati al molino) e una dedicata allo stoccaggio dei prodotti di 12.000 m² (con una capacità di oltre 5.453 *pallet*), registra una produzione annuale di 48.500 tonnellate di pasta tramite 5 linee produttive (2 di pasta lunga e 3 di pasta corta e sfoglia) su 5 giorni.

5.1.8.5 Molino di Eboli

Il molino, che fa parte dello stabilimento produttivo di Eboli e lo rifornisce (con una superficie pari a 33.000 m² e una capacità produttiva di 528 tonnellate/giorno), macina il grano duro e produce semola di grano duro.

Il molino è gestito in modo centralizzato e moderno, con tutte le accortezze igieniche volte a favorire l'efficienza. Per ottimizzare la qualità e la resa del molino si procede alla decorticazione del grano, che rende all'avanguardia il processo di molitura.

È possibile ottenere dalla macinazione del grano duro tutte le tipologie di semola, con qualsiasi tenore di proteine e ceneri (fibre); è possibile produrre semola biologica.

5.1.8.6 Stabilimento di Corte dei Frati (Cremona)

Nello stabilimento (attivo sin dal 1921) vengono prodotte tutte le tipologie di pasta classica di semola di grano duro esistenti sul mercato in formati classici e da 3 e 5 kg (ideali per la ristorazione), con un tenore proteico e un indice glucidico adeguato alla doppia cottura.

Lo stabilimento, con un'area produttiva di 40.000 m² (17.165 m² di superficie coperta) e una dedicata allo stoccaggio dei prodotti di 10.400 m² (con una capacità di circa 9.000 bancali), registra una produzione annuale di tonnellate di pasta tramite 5 linee produttive (1 per la pasta lunga, adibita alla produzione di spaghetti; 2 di

pasta corta, per la produzione dei formati classici; 1 per la produzione pasta sfoglia e alcuni formati di pasta corta; e 1 linea rotante adibita alle produzioni di pasta mini e di pastine).

5.1.8.7 *Molino di Bologna*

Il molino ha una capacità produttiva di 312 tonnellate/giorno e un processo produttivo che riflette quello del Molino di Eboli (cfr. Punto 5.1.8.5 del Documento di Registrazione).

5.1.8.8 *Stabilimento di Reggio Emilia*

Lo stabilimento (nato nel 1934) per la raccolta, trasformazione e distribuzione del latte a livello locale e successivamente nazionale ed estende, nel tempo, la propria produzione a latte, prodotti caseari e burro. In particolare, esso realizza: (i) prodotti pastorizzati (latte fresco, panna e latte alto); (ii) prodotti UHT (latte, panna e besciamella); (iii) fusi ottenuti con processo termico di sterilizzazione, senza l'utilizzo di polifosfati o conservanti; (iv) burro prevalentemente da panne italiane, addizionate di fermenti che conferiscono ideali caratteri organolettici e sottoposte a processo di burrificazione mediante trattamento termico di pastorizzazione; e (v) yogurt intero e yogurt magro, bianco e alla frutta, ottenuto dalla fermentazione da batteri lattici selezionati e in assenza di conservanti.

Il sito, con un'area produttiva di 74.000 m² (35.981 m² di superficie coperta) e una dedicata allo stoccaggio di taniche con una capacità di oltre 1.500 tonnellate di latte in entrata ogni giorno, ha una potenzialità produttiva annua di (i) 38.735 tonnellate di latte fresco e panna; (ii) 108.790 tonnellate di latte, latte UHT e besciamella UHT; (iii) 7.590 tonnellate di burro e fusi; e (iv) 4.300 tonnellate di yogurt.

5.1.8.9 *Stabilimento di Lodi*

Lo stabilimento (nato nel 1870 sotto l'azienda dei F.lli Polenghi) è preposto alla produzione di caseari tipici lombardi (es. mascarpone, ricotta, mozzarella per pizza fresca o surgelata), scamorza bianca e affumicata.

Lo stabilimento di Lodi, con un'area produttiva di 60.675 m² (15.000 m² di superficie coperta) e una dedicata allo stoccaggio di taniche con una capacità di oltre 630 tonnellate di latte e 90 tonnellate di panna in entrata ogni giorno, ha una potenzialità produttiva annua di (i) 18.470 tonnellate di mascarpone e ricotta; e (ii) 8.112 tonnellate di mozzarella (per pizza, fresca e surgelata) e scamorza.

5.1.8.10 *Centrale del Latte di Salerno*

L'impianto è attivo dal 1929 nella produzione di prodotti di alta qualità e sicurezza, adatti alla crescita dei bambini e produce principalmente latte fresco e panna.

Il sito, con un'area produttiva di oltre 12.270 m² (2.252 m² di superficie coperta) e mediante due linee produttive, ha una capacità produttiva annua di (i) 20.800 tonnellate di latte fresco; e (ii) 2.366 tonnellate di panna fresca.

Lo stabilimento include inoltre un terzo impianto, c.d. "pilota" che non assolve a funzioni produttive.

5.1.8.11 Stabilimento di Mannheim

Lo stabilimento di Mannheim (Germania), fondato nel 1874, è identificato dal *brand* Birkel, di cui è riconosciuta l'alta qualità e la vasta gamma di prodotti, con ricette e forme ritenute dalla Società innovative e differenti rispetto a quelle dei principali concorrenti. Nel medesimo sito opera anche Drei Glocken e, in particolare, viene prodotta la caratteristica linea "Genuss Pur", mediante l'utilizzo di grano e acqua di sorgente proveniente dalla foresta Odenwald.

Lo stabilimento di Mannheim, con un'area produttiva di 26.500 m² (17.103 m² di superficie coperta) e una dedicata allo stoccaggio dei prodotti di 8.000 m² (con una capacità di oltre 4.000 *pallet*), ha una capacità produttiva di 71.010 tonnellate di pasta tramite 9 linee produttive, mediante l'utilizzo di tutte le tipologie di confezioni, di tutti i formati e di tutte le trafile di Pasta, suddivise in (i) due linee di pasta lunga; (ii) cinque linee di pasta corta; (iii) una linea di *spatzle*; e (iv) una linea di *instant cups*.

Inoltre, presso lo stabilimento è possibile produrre tipi speciali di Pasta (es. pasta colorata o aromatizzata mediante l'aggiunta di spinaci o pomodori in polvere).

5.1.9 I principali mercati geografici del Gruppo Newlat

Al 30 giugno 2019, il Gruppo Newlat vende i propri prodotti in oltre 60 paesi, seppur prevalentemente in Italia e Germania, che rappresentano pertanto i principali mercati geografici del Gruppo per la vendita dei propri prodotti.

La tabella che segue riporta i ricavi del Gruppo Newlat ripartiti per principale mercato geografico, per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 su base aggregata.

(In migliaia di Euro e percentuali)	Semestre chiuso al 30 giugno 2019	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni		Variazioni	
		2018	2017	2016	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%			
Italia	85.089	163.581	53,5%	156.719	51,7%	146.754	50,2%	6.862	4,4%	9.965	6,8%
Germania	42.392	89.865	29,4%	91.270	30,1%	90.429	30,9%	(1.405)	(1,5%)	841	0,9%
Altri paesi	26.553	52.384	17,1%	55.095	18,2%	55.061	18,8%	(2.711)	(4,9%)	34	0,1%
Totale ricavi da contratti con i clienti	154.034	305.830	100,0%	303.084	100,0%	292.244	100,0%	2.746	0,91%	10.840	3,7%

Per quanto concerne gli altri mercati di riferimento per il Gruppo diversi dall'Italia e dalla Germania, si segnala che alla Data del Documento di Registrazione i primi cinque paesi per ricavi sono i seguenti: (i) Regno Unito; (ii) Francia; (iii) Russia; (iv) Stati Uniti d'America; e (v) Spagna.

5.1.9.1 Italia

L'Italia rappresenta il mercato geografico più importante per il Gruppo Newlat.

A questo riguardo, in Italia il Gruppo Newlat dispone di una articolata e variegata offerta di prodotti, di formati, di marchi e di soluzioni per rispondere alle esigenze dei consumatori italiani. Nello specifico, i prodotti commercializzati dal Gruppo in Italia sono i seguenti.

Per quanto concerne la *business unit* Pasta, la Società si distingue sul relativo mercato dai *competitor* in termini di gamma di assortimento di prodotti realizzati tramite i propri impianti produttivi: la Società è infatti in grado di produrre (i) diverse tipologie di confezioni per la pasta (tra cui, a titolo esemplificativo, confezione a cuscino, vassoio di cartone, busta in astuccio), anche utilizzando materiale riciclabile, nonché (ii) diverse ricette di pasta secca (tra cui, a titolo esemplificativo, pasta di semola dura, lunga e corta, pasta integrale, pasta all'uovo, pasta BIO, pasta con verdure, pasta di legumi, etc.).

Per quanto concerne la *business unit* Bakery Products, Newlat, attraverso i marchi “Granfetta” e “Crostino Dorato” si posiziona come secondo produttore in Italia, rispettivamente, di fette biscottate e di prodotti sostitutivi del pane²⁵. I due prodotti si distinguono sul mercato italiano in quanto: (i) le fette biscottate sono prodotte con la distintiva forma tonda, adottata quasi esclusivamente da Newlat e molto meno diffusa rispetto alla tradizionale forma quadrata, che viene realizzata dalla maggior parte degli altri produttori del settore; le fette biscottate sono inoltre realizzate in una vasta gamma di ricette (tra cui, a titolo esemplificativo, con farina integrale, con multicereali, BIO, con aggiunta di latte e miele e di vitamine, etc.); e (ii) i crostini si differenziano per i prodotti da forno commercializzati sul mercato dai produttori diversi da Newlat per il gusto, la forma e la consistenza, nonché per il relativo processo produttivo, che la Società reputa unico e peculiare.

La Società è presente sul mercato italiano, seppur in misura più ridotta, anche con i Melba Toast e i Round Toast, di cui Newlat è l'unico produttore in Italia e uno dei due grandi produttori in Europa²⁶. Tali prodotti sono principalmente commercializzati all'estero (Europa, Americhe); la quota di mercato italiano ricoperta da tali prodotti è minore. Newlat produce inoltre il “Grattugiato”, prodotto per impanare derivante dagli sfridi di produzione dei Bakery Products confezionati nell'impianto di Sansepolcro.

Per quanto concerne la *business unit* Special Products e, nello specifico, i prodotti Gluten Free, la Società è presente sul mercato italiano con la pasta, biscotti, cracker e grattugiati.

Infine la Società commercializza sul mercato i prodotti appartenenti alla *business unit* Altri Prodotti, quali, tra gli altri, insalate, uova, salumi, formaggi e bevande vegetali, etc. Tali prodotti sono distribuiti principalmente dalla rete di agenti della Società attraverso i propri depositi.

Canali di vendita

In Italia, il Gruppo Newlat vende i propri prodotti tramite i seguenti canali di vendita:

- GDO
- *private label*
- B2B *partners*
- *Foodservice*

²⁵ Fonte: IRI.

²⁶ Fonte: elaborazione interna dell'Emittente sulla base dei dati a propria disposizione.

- *Normal trade*

Nello specifico, per quanto concerne la pasta, Newlat commercializza i propri prodotti sul mercato italiano tramite i canali di vendita della GDO e *Foodservice*. Inoltre, la Società è attiva anche nel settore della trasformazione della pasta, sia attraverso forniture alle strutture relative al canale di vendita del *Foodservice*, sia attraverso la vendita a grossisti e trasformatori finali – realizzate attraverso i propri depositi.

Per quanto riguarda i Milk Products, i prodotti pastorizzati sono venduti con contratti nazionali e/o locali tramite la GDO, il canale di vendita *Foodservice* e tramite i grossisti, con consegne presso i loro centri di distribuzione, oppure venduti attraverso le reti distributive di Newlat, con agenti di commercio e procacciatori di affari che si occupano della consegna presso i singoli punti vendita. I prodotti UHT invece sono venduti solitamente direttamente ai centri di distribuzione attraverso la rete dei KAM nonché dei grossisti e attraverso la propria rete di agenti.

Logistica

In Italia la logistica ha sede a Reggio Emilia, *headquarter* del Gruppo, ed è presieduta da un responsabile della logistica di gruppo il quale si occupa di organizzare e gestire i fornitori di trasporti e organizzare le spedizioni, coordinando i propri referenti suddivisi nei diversi siti di produzione. Le varie sedi hanno referenti logistici che si occupano delle spedizioni di merce via terra, via mare o via aerea dallo stabilimento di competenza. I referenti logisticistici sono in totale 21 e sono così ripartiti:

- Reggio Emilia: n. 4 unità (compresa la direzione della logistica);
- Lodi: n. 2 unità (compreso il *costumer service*);
- Sansepolcro: n. 4 unità (compreso il *costumer service*);
- Cremona: n. 2 unità (entrambi uffici commerciali);
- Eboli: n. 2 unità;
- Ozzano Taro: n. 2 unità, di cui una per la contabilità industriale;
- Fara San Martino: n. 3 unità; e
- Salerno: n. 2 unità.

Marketing

La Società ha diversi uffici *marketing* locati nelle sedi di Reggio Emilia, Salerno e Fara San Martino, che si occupano della gestione dei *brand* locali.

L'ufficio di Reggio Emilia, coadiuvato dalla collaborazione con agenzie esterne specializzate nei vari segmenti di *marketing*, si occupa della gestione dei marchi Ala, Giglio, Optimus, Torre in Pietra, nonché Buitoni, Corticella, Crostino Dorato, Granfetta, Guacci, Güdo, Pezzullo, Polenghi.

L'ufficio *marketing* di Salerno si occupa della gestione dei marchi Centrale del Latte di Salerno, Fior di Salento e Matese.

L'ufficio di Fara San Martino si occupa della gestione del marchio Delverde.

Gli uffici *marketing* gestiscono le seguenti attività, relative alla verifica dell'andamento dei dati di mercato, al *product management* e al *product development*, al *brand management* e all'organizzazione di fiere nazionali e internazionali ed eventi locali, *advertising* e *digital marketing*.

- Sviluppo del prodotto e del *packaging* in collaborazione con il dipartimento R&D e Produzione per la messa a punto della ricetta e del prodotto, che comprende attività quali: (i) la messa a punto dei testi da apporre sul *packaging* (tra cui i *nutrition facts*), (ii) lo studio della grafica, in collaborazione con agenzie specializzate, per la definizione di dettagli quali le diciture legali, il codice a barre (codice EAN, *European Article Number*) il formato, etc.; (iii) l'eventuale creazione di un nuovo marchio e la richiesta di registrazione; e (iv) studio del mercato, conduzione di analisi *ad hoc*, creazione di reportistica relativa ai dati di mercato (tra cui, utilizzo banche dati *provider* quali IRI, *instoreflyer*/immagini).
- *Pricing* del prodotto, che include la scelta e proposta del posizionamento in termini di immagine e di prezzo al consumo, la proposta dei listini e della politica commerciale, nonché delle schede tecniche, controllo dei costi di *marketing*.
- Comunicazione tramite materiali quali cataloghi, *brochure*, siti web, *advertising*, promozione, eventi, concorsi e *social network*, che include anche: (i) la predisposizione di comunicazioni/presentazioni istituzionali e di prodotto/del marchio per la forza vendita, predisposizione del materiale per fiere (in collaborazione con chef e agenzie specializzate per la fornitura); (ii) la realizzazione di materiali *ad hoc*, *stand*, grafiche, documenti, etc. e (iii) la redazione di articoli per riviste del settore agro-alimentare.
- Controllo delle vendite giornaliere e mensili, nonché controllo conti economici per prodotto.
- Gestione degli incarti (verifica giacenze, collaborazione per la stima degli ordini imballi, realizzazione modifiche delle diciture sugli imballi dei prodotti esistenti, realizzazione delle modifiche alle grafiche correlate a modifiche legislative, etc.).
- Revisione continuativa della gamma di prodotti in funzione del ciclo di vita degli stessi.
- Attività quotidiane di risposte a clienti e fornitori.

Marchi

I marchi utilizzati per la distribuzione dei prodotti delle *business unit* Pasta e Bakery Products sono Buitoni, Corticella, Crostino Dorato, Delverde, Granfetta, Guacci e Pezzullo. Per la commercializzazione dei prodotti *gluten free* il Gruppo utilizza il marchio Güdo.

I marchi utilizzati per la distribuzione dei prodotti delle *business unit* Milk Products e Dairy Products sono Ala, Centrale del Latte di Salerno, Fior di Salento, Giglio, Optimus, Polenghi e Torre in Pietra.

5.1.9.2 Germania

La Germania rappresenta il secondo mercato geografico più importante per il Gruppo Newlat. Il mercato tedesco è concentrato in pochi *player* della GDO, presenti in tutto il paese, ed è secondo in Europa per volume nel settore della pasta dopo l'Italia²⁷.

Il mercato tedesco risulta più premiante con riferimento alla *business unit* Pasta rispetto a quello italiano, in quanto vi è più omogeneità tra gli operatori sulle politiche di prezzo, risultando, quindi, in una più simile rappresentazione di prezzi tra i vari *player* della GDO.

A questo riguardo, in Germania il Gruppo Newlat dispone di una articolata offerta di prodotti, di formati, di marchi e di soluzioni per rispondere alle esigenze dei consumatori tedeschi per quanto concerne le *business unit* Pasta e Altri Prodotti con riferimento ai sughi pronti e le *instant cups*. Inoltre il Gruppo è presente sul mercato tedesco con la *business unit* Dairy Products, limitatamente al mascarpone che viene commercializzato mediante il canale di vendita *private label* con alcuni dei principali *player* della GDO tedeschi.

I prodotti offerti da Newlat sul mercato tedesco si dividono in quattro categorie principali:

- per la *business unit* Pasta, la pasta secca, commercializzata con i marchi Birkel, Drei Glocken e Buitoni;
- per la *business unit* Altri Prodotti: (i) i sughi pronti, commercializzati con il marchio Birkel Nudel Up e (ii) le *instant cups*, commercializzate con il marchio Birkel Minuto; e
- altri prodotti, quali ad esempio il mascarpone, venduto tramite clienti *private label* e B2B Partners.

La tabella che segue riporta i ricavi in percentuale del Gruppo in Germania derivanti dalla vendita di prodotti appartenenti alle *business unit* Pasta, Altri Prodotti (sughi e *instant cups*) e prodotti diversi, quali ad esempio il mascarpone, al 31 dicembre 2018.

Business Unit	% ricavi fatturato Germania
Pasta	85,90%
Altri Prodotti (sughi pronti e <i>instant cups</i>)	3,67%
Prodotti diversi, tra cui il mascarpone (<i>private label</i> , B2B Partners)	10,43%

Canali di vendita

Il canale di vendita utilizzato principalmente in Germania per la vendita dei prodotti sopraelencati è quello della GDO, rappresentata dai cinque principali *player* tedeschi: Aldi, Edeka, Lidl, Kaufland e Rewe.

I ricavi del gruppo per canali in Germania sono rappresentati interamente dalla GDO.

²⁷ Fonte: elaborazioni della Società su dati IRI (Aprile 2019).

Logistica

Il Gruppo si avvale di un magazzino esterno locato a Mannheim avente una capacità di circa 19.500 *pallet*, tramite cui vengono gestite le consegne per tutti i clienti e per tutte le tipologie di prodotti offerti sul mercato.

I prodotti sono solitamente consegnati direttamente ai centri di distribuzione centrali o periferici. I prodotti possono essere consegnati con carichi contenenti prodotti misti, ad esempio, prodotti recanti i marchi Birkel e Buitoni, e tramite modalità *full truck load* (a pieno carico).

I trasporti secondari sono gestiti da diversi operatori logistici, tra i quali i principali Dachser e Yusen.

Marketing

La struttura *marketing* del Gruppo per il mercato tedesco è composta da cinque risorse con i ruoli di: direttore *marketing*, *product manager*; *junior product manager*; *junior trade marketing manager*. Il dipartimento del *marketing* tedesco è sito in Mannheim.

Il gruppo svolge attività di *marketing* sui singoli punti vendita e attraverso campagne mediatiche sia “*below the line*”, ovvero sia che riguardano uno specifico gruppo di utenti, che “*above the line*”, che si riferiscono invece ad una larga scala di utenti. I mezzi di *digital marketing* principalmente utilizzati sono rappresentati dai principali *social media*.

Il taglio mediatico delle singole attività si differenzia molto a seconda del prodotto e del relativo marchio, in quanto il mercato di riferimento dei prodotti Birkel e Drei Glocken è quello della pasta tipica tedesca, mentre il segmento di riferimento per il marchio Buitoni è quello della pasta italiana. Inoltre, Newlat si avvale di varie campagne promozionali con i principali *player* della GDO tedesca suoi clienti.

L'ufficio *marketing* si occupa inoltre della gestione e partecipazione a fiere sia nazionali che internazionali e ad eventi e fiere organizzate dalla GDO.

Infine, il dipartimento *marketing* di Mannheim analizza costantemente i dati acquisiti da IRI per monitorare l'andamento del mercato e dei principali *competitor*.

Marchi

I marchi con cui vengono commercializzati sul mercato tedesco sono Birkel, Drei Glocken e Buitoni per la pasta secca, Birkel Minuto, Birkel Nudel Up per, rispettivamente le *instant cups* e i sughi pronti.

5.1.10 Indicazione di nuovi prodotti e/o servizi introdotti, se significativi, e qualora lo sviluppo di nuovi prodotti o servizi sia stato reso pubblico, indicazione dello stato di sviluppo

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo ha sviluppato e messo in commercio taluni nuovi prodotti nonché nuove soluzioni per il *packaging* di prodotti già in commercio, che si distinguono per il loro carattere innovativo e ecosostenibile.

I nuovi prodotti e i nuovi *packaging* ricomprendono, tra gli altri, i seguenti.

- Nuova pasta di semola secca, commercializzata con il marchio Pezzullo, che si distingue per le sue caratteristiche organolettiche, la tenuta in cottura e la qualità complessiva (presenta il 14% di proteine, è trafilata al bronzo), ed è prodotta nello stabilimento di Eboli con la metodologia produttiva tradizionale campana. La confezione è interamente biodegradabile.
- Nuove confezioni del latte UHT nel formato Tetraedge, che offre un impatto visivo migliore, un tappo di più comodo utilizzo e una forma che permette di versare il latte senza perdite di prodotto. La carta Tetra garantisce inoltre la sostenibilità FSC (*Forest Stewardship Council*), ovvero proviene da fonti gestite in modo responsabile.
- La confezione c.d. fetta biscottata “Mono Roll” (ovverosia una confezione a singolo rotolo di fette), la quale, nei piani del Gruppo, dovrebbe garantire una penetrazione presso il canale *Foodservice* ed un maggiore presidio dei mercati internazionali.
- Nuovo latte UHT senza lattosio, commercializzato con i marchi Giglio (Lilium) e Polenghi (Without), in cui il lattosio è stato ridotto a meno dell’0,1%.
- Nuovi prodotti tradizionali appartenenti alla *business unit* Dairy Products, tra cui: mozzarella di bufala a marchio Polenghi, scamorze a marchio Giglio, panna “Dura di più” a marchio Giglio, Polenghi e Optimus.
- Nuova “Granfetta del benessere Dolce Risveglio”, prodotta con farina integrale, latte e miele e nuova “Granfetta del benessere Vitalità”, con aggiunta di calcio e vitamine.
- Nuovo marchio Guido e linea di prodotti Gluten Free, realizzati nello dello stabilimento di Ozzano Taro, grazie al *know how* maturato a partire dal 1950. La realizzazione di prodotti *gluten free* si avvale di tecnologie produttive dedicate e di pratiche per la gestione del rischio di *cross-contamination*. Il dipartimento di R&D della Società ha messo a punto nuove ricette e prodotti innovativi, utilizzando ingredienti rigorosamente selezionati e sicuri per offrire una gamma di prodotti unici e buoni.

In tale contesto, si segnala ulteriormente che, alla Data del Documento di Registrazione, la Società è parte di un contratto con Nestlé, stipulato in data 30 luglio 2008, avente ad oggetto la licenza a titolo oneroso del marchio “Buitoni”, di titolarità di Nestlé, in favore della Società; quest’ultima commercializza taluni prodotti (in particolare, pasta, prodotti culinari, fette biscottate e sostituti del pane, tra cui il “Crostino”) a marchio “Buitoni” in forza di tale contratto.

La tabella riportata di seguito indica l’incidenza dei ricavi derivanti dalla vendita dei prodotti a marchio Buitoni nel triennio 2016-2018 e nel semestre chiuso al 30 giugno 2019 sui ricavi complessivi del Gruppo su base aggregata.

	31/12/2016		31/12/2017		31/12/2018		30/06/2019	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
Territori UE	46.405.130	15,88%	46.991.676	15,50%	46.195.192	15,10%	23.179.405	15,03%
Territori Extra-UE	3.446.411	1,18%	2.128.810	0,70%	1.753.001	0,57%	1.270.959	0,82%
Totale su base aggregata	49.851.541	17,06%	49.120.486	16,21%	47.948.193	15,68%	24.450.364	15,85%

La tabella riportata di seguito indica l'incidenza dei ricavi derivanti dalla vendita dei prodotti a marchio Buitoni da parte di Newlat Deutschland nel triennio 2016-2018 e nel semestre chiuso al 30 giugno 2019 sui ricavi complessivi di Newlat Deutschland.

	31/12/2016		31/12/2017		31/12/2018		30/06/2019	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
	29.281.723	35,07%	27.026.066	34,58%	30.961.916	38,37%	14.913.411	38,47%

La strategia del Gruppo prevede, alla Data del Documento di Registrazione, la cessazione di tale contratto alla sua naturale scadenza, prevista per (i) il 31 dicembre 2020 per quanto concerne i territori extra-UE, mentre (ii) il 31 dicembre 2021 per quanto concerne i territori UE, al fine di sviluppare marchi nel portafoglio del Gruppo, tra cui i marchi proprietari “Granfetta”, “Granfetta del Benessere”, “Crostino Dorato”, “Crostino del Borgo”, “Delverde”, “Vivi Delverde” e “Sansepolcro *Factory*”.

Al riguardo, si segnala che la Società, è già titolare dei marchi Granfetta”, “Granfetta del Benessere”, “Crostino Dorato” e “Crostino del Borgo”, che già identificano la maggioranza dei prodotti unitamente al marchio “Buitoni” sul relativo *packaging*.

A tal fine, la Società ha pianificato una attenta strategia di transizione, già concordata con Nestlé contrattualmente, che prevede, principalmente, (a) il riposizionamento presso i clienti del Gruppo dei prodotti commercializzati con i marchi proprietari, e (b) l'implementazione di massicce campagne di *marketing* sia presso i punti vendita, sia mediante l'utilizzo di *media* (inclusi i *social media*).

Per maggiori informazioni sul contratto di licenza “Buitoni”, si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.2.

Infine, come sopra anticipato, si segnala che alla Data del Documento di Registrazione il Gruppo sta sviluppando taluni nuovi prodotti, tra cui: (i) la nuova linea di Bakery Products, che include i prodotti “Granfetta Vivi Delverde” e “Crostino Vivi Delverde”; (ii) taluni prodotti dedicati a consumatori attenti all'alimentazione, *gluten free*, aproteici e a basso tenore in sale e zucchero da lanciare sul mercato mediante il nuovo marchio “Vivi Delverde”, espressione del vivere sano e naturale. Per ulteriori informazioni sul marchio “Vivi Delverde” e sulla relativa strategia si vedano i Punti 5.1.5.2 e 5.4.

5.1.11 Copertura assicurativa dell'Emittente

La presenza di specifiche coperture assicurative costituisce lo strumento di mitigazione per i rischi inattesi. Il Gruppo ricorre a tali forme di mitigazione per determinati ambiti di rischio che risultano connaturati con il *business* e per casistiche (tipicamente a bassa frequenza e alto impatto) che non risultano efficacemente mitigabili con la sola prevenzione dei controlli operativi di linea.

L'individuazione delle polizze assicurative, nonché la scelta della compagnia di assicurazione, avviene a seguito di un'attenta analisi della copertura assicurativa offerta, in termini di massimali e di franchigie, rapportata al premio richiesto.

La tabella riportata di seguito indica le polizze stipulate dalle società del Gruppo e in vigore alla Data del Documento di Registrazione:

Contraenti	Assicurati	Ramo	Delegataria	Massimale (Euro)	Polizza attivata negli ultimi tre esercizi
Newlat.	Newlat e Centrale del Latte di Salerno	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilità Civile verso Terzi • Responsabilità Civile verso Prestatori di lavoro • Responsabilità Civile Prodotti • Ritiro prodotti (diretto e/o indiretto) • <i>Tampering</i> (contaminazione o alterazione dolosa dei prodotti) 	AXA Assicurazioni S.p.A.	10.000.000,00 per sinistro, per persona, per cose ed animali 10.000.000,00 per sinistro e 5.000.000,00 per persona 20.000.000,00 per sinistro, per sinistro in serie e per anno assicurato 2.500.000,00 per sinistro 2.500.000,00 per sinistro	Si
Newlat Deutschland	Newlat Deutschland	Responsabilità Civile verso Terzi Responsabilità Civile Prodotti	AXA Assicurazioni S.p.A.	9.000.000,00 per sinistro, per persona, per cose ed animali 19.000.000,00 per sinistro, per persona, per cose ed animali	No
Newlat	Newlat, Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland	All Risk	AXA Assicurazioni S.p.A.	70.000.000,00 – importo complessivamente erogabile per tutti gli immobili assicurati, per sinistro ed annualità, salvi i diversi massimali stabiliti per le spese e per i danni a cose derivanti da eventi espressamente individuati nella polizza.	Si

Tutte le polizze sopraindicate sono in vigore rispettivamente fino al 30 giugno 2019, 30 giugno 2020 e 31 dicembre 2021. Negli ultimi tre anni non si sono verificati sinistri nell'ambito dell'attuale perimetro del Gruppo di importo singolo superiore a Euro 50.000. Nonostante il verificarsi di sinistri di importo inferiore a Euro 50.000, l'importo dei singoli premi è diminuito nel corso degli anni a seguito di una valutazione e analisi condotta dall'Emittente con riferimento alle polizze, oltre che ai premi stessi.

L'Emittente ritiene che, alla Data del Documento di Registrazione, le polizze assicurative stipulate dal Gruppo a copertura del rischio dell'attività e degli accordi contrattuali risultano adeguate.

5.2 Principali mercati e posizionamento competitivo

Il presente punto illustra l'andamento e le principali dinamiche dei mercati di riferimento della Società, nonché il suo posizionamento competitivo. A tal proposito, la Società ritiene che non siano attualmente disponibili fonti o analisi di mercato predisposte da esperti indipendenti che descrivano e illustrino in maniera omogenea ed esaustiva, e con un sufficiente grado di attendibilità, i mercati in cui opera la Società, sia a livello internazionale, sia a livello domestico e regionale ed, in particolare, i segmenti nei quali la Società ritiene di coprire una posizione di *leadership* (i.e., pasta secca in Germania, sostituti del pane e prodotti da forno, mascarpone, etc.) e le relative quote di mercato.

I dati storici e previsionali relativi ai mercati in cui opera la Società sono il frutto di elaborazioni della Società sulla base di fonti terze. Ai fini del calcolo delle quote di mercato, la Società basa le proprie elaborazioni su informazioni e dati non pubblici (parzialmente riproducibili) forniti da società di ricerca operanti a livello internazionale e – per quanto a conoscenza dell'Emittente – generalmente consultati dai principali operatori dell'industria ai fini del monitoraggio della propria posizione competitiva.

Le dichiarazioni dell'Emittente riguardo la propria posizione concorrenziale sono altresì il frutto di elaborazioni effettuate dalla Società. In ragione della carenza di dati omogenei sulla situazione concorrenziale negli specifici ambiti di attività dell'Emittente, le stime sul posizionamento competitivo dell'Emittente costituiscono il risultato di elaborazioni e valutazioni effettuate dall'Emittente sulla base della propria conoscenza del mercato, dell'attività dei *competitor* e dei mercati di riferimento.

I mercati di riferimento dell'Emittente sono, per rilevanza di ricavi: (i) il mercato della pasta; (ii) il mercato dei Milk Products; (iii) il mercato dei Bakery Products; (iv) il mercato dei Dairy Products; e (v) il mercato degli Special Products.

Le tabelle che seguono riportano i ricavi del Gruppo Newlat ripartiti per (i) *business unit* per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 e per il primo semestre del 2019 su base aggregata; e (ii) principali mercati geografici.

Ricavi per *business unit*

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al		Esercizio chiuso al			CAGR 16-18
	30 giugno		31 dicembre			
	2019	2018	2018	2017	2016	
Pasta	62.261	62.253	122.689	121.864	109.676	5,8%
Milk Products	36.004	35.415	71.050	69.651	70.662	0,3%
Bakery Products	17.933	17.749	35.352	34.393	36.447	-1,5%
Dairy Products	13.796	12.748	30.190	28.609	28.128	3,6%
Special Products	14.766	14.155	28.448	28.869	29.315	-1,5%
Altri Prodotti	9.274	8.775	18.101	19.698	18.016	0,2%
Totale ricavi da contratti con i clienti	154.034	151.095	305.830	303.084	292.244	2,3%

Ricavi per principali mercati geografici

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al		Esercizio chiuso al			CAGR 16-18
	30 giugno		31 dicembre			
	2019	2018	2018	2017	2016	
Italia	85.089	81.638	163.581	156.719	146.754	5,6%
Germania	42.392	43.265	89.865	91.270	90.429	-0,3%
Altri Paesi	26.553	26.192	52.384	55.095	55.061	-2,5%
Totale ricavi da contratti con i clienti	154.034	151.095	305.830	303.084	292.244	2,3%

5.2.1 Il mercato della Pasta

Nell'ambito di una diffusione sempre più globale della pasta, il consumo di pasta *pro capite* annuo in Europa resta elevato e fondamentale stabile. Secondo i dati di International Pasta Organisation, l'Italia è il primo paese per consumo *pro capite* (23,5 kg per capite), mentre la Germania è tra i principali paesi europei per consumo *pro capite* con 7,7 kg annui²⁸. Entrambi i Paesi, principali mercati di riferimento del Gruppo, hanno registrato negli ultimi anni (2016-2018) una crescita del mercato in termini di valore, compresa tra l'1,5% ed il 3% circa²⁹.

La tabella che segue riporta i ricavi del Gruppo Newlat derivanti dalla *business unit* Pasta, relativamente all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, ripartiti fra Italia e Germania.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018
Italia	6.892
Germania	80.491
Altri Paesi	35.306
Totale ricavi da contratti con i clienti <i>business unit</i> Pasta	122.689

Nello stesso periodo il Gruppo Newlat ha registrato una crescita dei ricavi del business Pasta pari al 5,8%.

Nei prossimi anni (2019-2022) l'Emittente prevede che i mercati di riferimento, nonostante un crescente consumo di pasta a livello internazionale, manterranno una crescita sostanzialmente allineata a quella registrata negli ultimi anni.

Germania

Alla Data del Documento di Registrazione, il principale mercato geografico di riferimento della *business unit* Pasta è rappresentato dal mercato tedesco della pasta secca. Il mercato, ormai già consolidato e stabile, ha registrato negli ultimi anni (2016-2018) una lieve crescita (1,5% in termini di valore e del 1,2% in termini di volumi)³⁰.

²⁸ Fonte: *World Pasta Day 2018* su dati AIDEPI e International Pasta Organisation.

²⁹ Elaborazioni e stime della Società sulla base di fonti terze

³⁰ Elaborazioni e stime della Società sulla base di fonti terze

Da segnalare che il Gruppo opera in particolare nel mercato tedesco principalmente tramite il canale di vendita della GDO, coprendo capillarmente l'intero territorio nazionale in termini di disponibilità dei prodotti sugli scaffali.

Il mercato tedesco della pasta, all'interno della Grande Distribuzione (GDO) è cresciuto nell'ultimo anno dell'1,8% in termini di volumi venduti, passando rispettivamente da 440 migliaia di tonnellate a 448 migliaia di tonnellate³¹.

Il canale GDO tedesco è fortemente presidiato da marchi italiani e tedeschi, che pesano rispettivamente per il 28% ed il 17% dei volumi venduti.

In questo scenario, il Gruppo Newlat vanta posizioni di *leadership* e si posiziona come:

- secondo *player* assoluto, nel mercato GDO, in termini di volumi con una quota di mercato del 17% e circa 74 migliaia di tonnellate di volumi venduti;

Dati IRI ad Aprile 2019 - ultimi 12 mesi			
Player	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi di vendita vs. 2017 (%)	Quota di mercato (%)
Player A	83.280	0,4%	19%
Gruppo Newlat	74.056	16,2%	17%
Player B	14.459	(0,9%)	3%
Player C	9.442	0,9%	2%
Player D	9.181	8,4%	2%
Player E	4.049	(0,4%)	1%
Player F	3.154	(6,7%)	1%
Player G	2.955	7,9%	1%

- primo *player* tedesco, nel mercato GDO, in termini di volumi, tramite i marchi Birkel e Drei Glocken con una quota di mercato complessiva pari a circa l'8% e circa 35 migliaia di tonnellate di volumi venduti; e

Dati IRI ad Aprile 2019 - ultimi 12 mesi Principali produttori con marchi tedeschi			
Player	Marchi tedeschi	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Quota di mercato (%)
Gruppo Newlat	Drei Glocken, Birkel	35.002	8%
Player B	Marchi B	14.459	3%
Player C	Marchi C	9.442	2%
Player D	Marchi D	9.181	2%
Player E	Marchi E	4.049	1%
Player F	Marchi F	3.154	1%

³¹ Le considerazioni che seguono in relazione al mercato della pasta in Germania ed al posizionamento di mercato dei marchi del Gruppo Newlat in tale contesto competitivo, se non diversamente specificato, sono basate su elaborazioni della Società su dati IRI (Aprile 2019).

- secondo *player* italiano, nel mercato GDO, attraverso i marchi Buitoni, Pezzullo e Delverde con una quota di mercato approssimativamente del 9% e circa 39 migliaia di tonnellate di volumi venduti.

Dati IRI ad Aprile 2019 - ultimi 12 mesi			
Principali produttori con marchi italiani			
Player	Marchi tedeschi	Volumi di vendita (*000 tonnellate)	Quota di mercato (%)
Player A	Marchi A	83.280	19%
Gruppo Newlat	Buitoni, Pezzullo, Delverde	39.054	9%
Player G	Marchi G	2.955	1%

Italia

Il paese Italia è indiscusso *leader* mondiale del mercato globale della pasta, in quanto principale produttore, esportatore e consumatore di pasta. La produzione di pasta in Italia è pari a circa 4 milioni di tonnellate, pari al 26% del totale mondiale, con un fatturato vicino ai 5 miliardi di Euro e una filiera produttiva che può vantare circa 100 imprese produttrici di pasta³².

Nell'*export* del Food “Made in Italy” le principali destinazioni sono rappresentate da Germania, Francia, Gran Bretagna e Stati Uniti³³. Il mercato europeo si conferma quindi la principale destinazione dell’esportazioni di pasta, che rappresenta il 71% delle esportazioni³⁴.

Alla Data del Documento di Registrazione, il mercato italiano della pasta secca rappresenta il secondo mercato di riferimento per la *business unit* Pasta, la quale opera in Italia attraverso i marchi propri Pezzullo, Delverde, Corticella e Guacci nonché il marchio “Buitoni” in licenza.

Il mercato italiano della pasta secca, ha registrato negli ultimi anni (2016-2018) una lieve crescita (3,1%) in termini di valore ed un leggero calo (1,2%) in termini di volumi³⁵. Il mercato è composto per il 93% da pasta di semola classica, per il 5% da pasta integrale e per la restante parte da pasta aromatizzata, pasta vegetale e pasta a base di cereali³⁶.

Il Gruppo opera nel mercato italiano prevalentemente attraverso la Grande Distribuzione (GDO) e sui mercati internazionali attraverso il canale private label ed il canale B2B.

Da segnalare il crescente ruolo del Gruppo Newlat, nel canale GDO. La tabella che segue mostra il *trend* delle vendite della pasta semola classica registrate nel mercato italiano al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018, nell’ambito della Grande Distribuzione³⁷.

³² Fonte: *World Pasta Day*

³³ Fonte: www.welovepasta.it/ventanni-di-world-pasta-day-spaghetti-sempre-piu-global/

³⁴ Fonte: AIDEPI.

³⁵ Elaborazioni e stime della Società sulla base di fonti terze

³⁶ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100) A.T. dic 2018

³⁷ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

	2016			2017			2018		
	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)
Pasta Semola Classica	623,8	(2,0%)	100,0%	619,1	(0,8%)	100,0%	586,6	(5,2%)	100,0%
Newlat	5,1	(7,0%)	0,8%	5,8	14,0%	0,9%	5,5	(3,9%)	0,9%

A fronte di un mercato di riferimento in calo annuo del 3% (da 623,8 migliaia di tonnellate nel 2016 a 586,6 migliaia di tonnellate nel 2018) il Gruppo Newlat ha registrato una crescita del +4,7%.

I *trend* negativi della semola classica nel canale GDO espresso nella tabella sopra riportata, sono principalmente riconducibili alla sostituzione del prodotto classico con tipologie maggiormente orientate al prodotto *healthy*, (quali semola integrale ricca di fibre, pasta di farina di legumi e pasta senza glutine) e alla riduzione dei pasti consumati in casa vs. lo sviluppo dell'*out of home*.

Da segnalare inoltre che il canale di vendita delle GDO vede una concentrazione sui *leading players*. La concorrenza è molto intensa e l'uso della leva dei prezzi e delle campagne promozionali comporta una selezione dei produttori più qualificati ed efficienti.

La tabella che segue indica la quota dei volumi di mercato della Società e dei *competitor*.

Player	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi di vendita vs. 2017 (%)	Quota di mercato (%)	Δ Quota di Mercato vs. 2017 (bps)
Player A	181,7	(8,5%)	31,0%	-109 bps
Player B	69,6	(6,0%)	11,9%	-9 bps
Player C	55,6	(5,4%)	9,5%	-1 bps
Player D	30,7	1,6%	5,2%	+35 bps
Player E	27,2	0,5%	4,6%	+27 bps
Player F	22,1	12,7%	3,8%	+60 bps
Player G	21,4	18,4%	3,7%	+73 bps
Player H	17,7	(11,7%)	3,0%	-22 bps
Gruppo Newlat	5,5	(3,9%)	0,9%	+1 bps
Player I	4,3	(14,9%)	0,7%	-8 bps
Altri produttori	63,6	(9,8%)	10,8%	-54 bps
Private label	87,1	(4,7%)	14,8%	+8 bps

5.2.2 Il mercato dei Milk Products

Il Gruppo opera principalmente nel mercato italiano del “Milk Products”. Per sua natura il business è tipicamente locale e si compone di diversi segmenti tra cui i principali sono il latte “UHT”, il latte “fresco”, il burro e la panna. Nell’ambito della business unit Milk Products, il latte, nelle varianti UHT e fresco, rappresentano ca. il 70% del fatturato.

Nel corso degli ultimi anni (2016-2018) il mercato italiano del Latte (“Milk & Cream”), principale segmento di riferimento, è cresciuto in termini di valore del 1,6%³⁸. Nello stesso periodo il Gruppo Newlat ha registrato una crescita dei ricavi del 0,3%.

Nei prossimi anni (2019-2022) l’Emittente prevede che il mercato italiano del Latte, mercato di riferimento, manterrà una crescita al di sotto di quella registrata negli ultimi anni³⁹.

Latte UHT

Il mercato del latte UHT in Italia è uno dei più importanti in termini di dimensioni e penetrazione.

All’interno del latte UHT possono essere individuati cinque diversi segmenti di prodotto, tra i quali il latte UHT prodotto con ricetta normale che rappresenta il 77% del totale in termini di volumi, il segmento delattosato (latte senza lattosio), che raggiunge il 20% del consumo, in costante crescita, ed il segmento del latte UHT arricchito, infanzia e di capra che pesano complessivamente per poco meno del 3%⁴⁰.

Il canale di vendita del latte UHT è principalmente quello della GDO. La tabella che segue mostra il trend delle vendite del latte UHT nella Grande Distribuzione registrate nel mercato al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018⁴¹.

	2016			2017			2018		
	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)
Tot Latte Uht	1.013,5	(2,8%)	100,0%	989,7	(2,3%)	100,0%	952,8	(3,7%)	100,0%
Newlat	20,1	1,8%	2,0%	19,2	(4,8%)	2,0%	20,1	4,8%	2,1%

A fronte di un mercato di riferimento in calo annuo del 3% in termini di volumi, il Gruppo Newlat ha registrato una sostanziale stabilità nello stesso periodo, incrementando la propria quota di mercato.

Il calo dei consumi del latte di origine bovino è influenzato dallo sviluppo e dalla diversificazione delle abitudini alimentari, in particolare, sebbene ancora prodotti di nicchia, si assiste allo sviluppo del consumo di Latte Vegetali a base di soia, riso, avena.

Il mercato del latte UHT, nell’ambito della GDO è sostanzialmente presidiato dai due principali player nazionali, rispettivamente con una quota di mercato del 29,1% e del 19,7%. Il Gruppo Newlat è il sesto operatore di mercato con una quota di mercato nella GDO del 2,1%. La tabella di seguito illustra la quota dei volumi di mercato della Società e dei principali *competitor* all’interno della GDO⁴².

³⁸ Elaborazioni e stime della Società sulla base di fonti terze

³⁹ Elaborazioni e stime della Società sulla base di fonti terze

⁴⁰ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100) A.T. dic 2018

⁴¹ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

⁴² Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

Player	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi di vendita vs. 2017 (%)	Quota di mercato (%)	Δ Quota di Mercato vs. 2017 (bps)
Player A	277,2	(4,3%)	29,1%	-16 bps
Player B	187,4	0,8%	19,7%	+88 bps
Player C	37,4	(8,6%)	3,9%	-21 bps
Player D	31,7	(14,7%)	3,3%	-43 bps
Player E	21,6	(1,4%)	2,3%	+5 bps
Gruppo Newlat	20,1	4,8%	2,1%	+17 bps
Altri produttori	180,8	(5,5%)	19,0%	-35 bps
Private Label	196,6	(3,5%)	20,6%	+4 bps

Latte fresco

Il mercato del latte fresco in Italia è un mercato rilevante dal punto di vista dei volumi venduti. In questo specifico mercato, in cui la qualità del prodotto viene maggiormente ricercata dal consumatore, e le marginalità sono più premianti.

L'offerta è composta per la quasi totalità da latte fresco vaccino che pesa per più del 99% e per la restante parte da latte fresco vegetale e di capra⁴³.

A fronte di un mercato del latte fresco nella GDO in calo annuo del 4% in termini di volumi, il Gruppo Newlat ha registrato un calo del 1,4% nello stesso periodo, incrementando la propria quota di mercato.

Anche il mercato del latte fresco, come quello UHT, è concentrato su due gruppi industriali che distribuiscono i prodotti su scala nazionale, attraverso l'utilizzo di marchi locali e per la restante parte da operatori locali e *private label*.

La tabella di seguito illustra la quota dei volumi di mercato della Società e dei principali *competitor* nell'ambito della GDO⁴⁴.

Player	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi di vendita vs. 2017 (%)	Quota di mercato (%)	Δ Quota di Mercato vs. 2017 (bps)
Player A	108,0	(4,0%)	22,2%	+18 bps
Player B	101,5	(9,0%)	20,8%	-96 bps
Player C	31,5	(2,1%)	6,5%	+18 bps
Gruppo Newlat	10,2	4,1%	2,1%	+18 bps
Player D	10,0	(4,8%)	2,1%	-
Player E	6,0	(4,8%)	1,2%	-
Altri produttori	110,3	(4,7%)	22,6%	+2 bps
Private Label	109,5	(3,1%)	22,5%	+39 bps

⁴³ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

⁴⁴ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

5.2.3 Il mercato dei Dairy Products

L’offerta del Gruppo all’interno del mercato dei Dairy Products è focalizzata prevalentemente sul segmento del mascarpone (91% del fatturato della business unit), distribuito sia a livello nazionale che internazionale.

Il mascarpone è un tipico prodotto italiano che viene utilizzato sia come prodotto per l’utilizzo diretto e, principalmente, per la preparazione di differenti *dessert*.

Nel corso degli ultimi anni (2016-2018) il mercato globale del “Cream Cheese”, all’interno del quale ritroviamo il mascarpone, principale prodotto della business unit Dairy del Gruppo Newlat, è cresciuto in termini di valore del 5,5%, mentre il mercato italiano ha registrato un calo dello 0,5%⁴⁵.

Nello stesso periodo il Gruppo Newlat ha registrato una crescita del business Dairy Products del 3,6%.

A differenza del mercato del latte, il mercato del Dairy Products ed in particolare il mercato del mascarpone, offre significative prospettive di crescita anche a livello internazionale. Forte l’interesse sui mercati internazionali per i prodotti quali il mascarpone, la ricotta e la mozzarella.

Nei prossimi anni (2019-2022) l’Emittente prevede che il mercato globale ed il mercato del Cream Cheese, manterranno livelli di crescita inferiori rispetto a quelli registrati negli ultimi anni.⁴⁶

Da segnalare la forte focalizzazione della società sulla crescita internazionale del prodotto mascarpone.

Il Gruppo Newlat vanta un posizionamento di *leadership* e una forte crescita nel segmento del mascarpone. La tabella che segue mostra il *trend* delle vendite registrate nel mercato del mascarpone, nell’ambito della Grande Distribuzione al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018⁴⁷.

	2016			2017			2018		
	Volumi di vendita (‘000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)	Volumi di vendita (‘000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)	Volumi di vendita (‘000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)
Mascarpone	10,4	3,0%	100,0%	10,3	(0,9%)	1,0%	10,1	(2,6%)	100,0%
Newlat	0,6	24,6%	5,9%	0,6	2,6%	0,1%	0,8	33,3%	8,3%

A fronte di un mercato che ha registrato dal 2016 al 2018 una diminuzione in volumi di vendita pari al 1,8% annuo, i volumi di vendita di mascarpone Newlat, nel canale GDO sono cresciute, nello stesso periodo, ad un tasso del +16,9% annuo.

I volumi del mascarpone nel mercato GDO in Italia sono penalizzati dai *trend* alimentari che coinvolgono negativamente il mercato *dessert*.

⁴⁵ Elaborazioni e stime della Società sulla base di fonti terze

⁴⁶ Elaborazioni e stime della Società sulla base di fonti terze

⁴⁷ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

Il Gruppo ha conquistato una posizione di leadership ed oggi detiene una quota di mercato nella Grande Distribuzione, in crescita, del 8,3%, come si evince dalla seguente tabella⁴⁸.

Player	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi di vendita vs. 2017 (%)	Quota di mercato (%)	Δ Quota di Mercato vs. 2017 (bps)
Player A	3,2	(7,0%)	32,2%	-154 bps
Gruppo Newlat	0,8	33,3%	8,3%	+225 bps
Player B	0,8	(0,3%)	7,8%	+18 bps
Player C	0,4	(24,3%)	3,6%	-104 bps
Player D	0,2	(27,3%)	1,6%	-55 bps
Player E	0,0	27,5%	0,2%	+4 bps
Altri produttori	0,9	-	8,5%	-30 bps
Private Label	3,8	(0,0%)	37,8%	+96 bps

5.2.4 Il mercato dei Bakery Products

L’offerta del Gruppo all’interno del mercato dei Bakery Products è focalizzata sul segmento delle “Fette Biscottate” e sul segmento dei “Sostituti Del Pane”, prevalentemente sul mercato italiano.

Nel corso degli ultimi anni (2016-2018) il mercato Italiano delle “fette biscottate e dei sostituti del pane”, è cresciuto in termini di valore del 3,1%⁴⁹.

Nello stesso periodo il Gruppo Newlat ha registrato un calo dei ricavi della business unit Bakery del 1,5%. Il calo dei ricavi del Gruppo, è principalmente riconducibile ad una strategia di razionalizzazione di alcuni clienti “private label”, ritenuti a basso valore aggiunto e alla volontà di focalizzare maggiormente il business sui marchi propri “Crostino” e “Granfetta”.

Nei prossimi anni (2019-2022) l’Emittente prevede che il mercato italiano delle “fette biscottate e dei sostituti del pane”, manterrà gli stessi livelli di crescita registrati negli ultimi anni⁵⁰.

Fette biscottate

Il mercato delle fette biscottate è molto rilevante in Italia, utilizzato in modo massiccio come prodotto da colazione il prodotto viene suddiviso nei segmenti classico, integrale e tipologie speciali; che pesano rispettivamente il 40%, 46% e 14% sui volumi totali di fette biscottate venduti⁵¹.

Il Gruppo Newlat opera prevalentemente nel segmento Fette Biscottate attraverso il canale di vendita della GDO, coprendo capillarmente l’intero territorio nazionale.

⁴⁸ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

⁴⁹ Elaborazioni e stime della Società sulla base di fonti terze

⁵⁰ Elaborazioni e stime della Società sulla base di fonti terze

⁵¹ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

La tabella che segue mostra il trend delle vendite delle fette biscottate registrate nell’ambito della Grande Distribuzione al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018⁵².

	2016			2017			2018		
	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)
Fette Biscottate	63,6	1,9%	100,0%	64,3	1,1%	100,0%	61,7	(4,1%)	100,0%
Newlat	3,9	(0,1%)	6,1%	4,1	4,9%	6,3%	3,8	(6,8%)	6,1%

I volumi del mercato delle fette biscottate nell’ultimo anno hanno registrato un segno negativo principalmente a causa della domanda crescente di prodotti alternativi per la colazione, in particolare prodotti senza glutine sia nel mercato fette, sia nel mercato biscotti.

A fronte di un mercato che ha registrato dal 2016 al 2018 una diminuzione dei volumi di vendita pari al 1,5% annuo, i volumi di vendita di fette biscottate del Gruppo, nel canale GDO sono calate ad un tasso del 1,1% annuo.

La tabella di seguito illustra la quota dei volumi di mercato della Società e dei *competitor* nell’ambito della Grande Distribuzione. Il Gruppo Newlat è tra i principali player del mercato con una quota di mercato nella Grande Distribuzione pari al 6,1%.

Player	Volumi di vendita ('000 tonnellate)	Δ Volumi di vendita vs. 2017 (%)	Quota di mercato (%)	Δ Quota di Mercato vs. 2017 (bps)
Player A	32,5	(6,2%)	52,6%	-123 bps
Gruppo Newlat	3,8	(6,8%)	6,1%	-18 bps
Player B	3,2	3,7%	5,2%	+39 bps
Player C	2,8	(7,9%)	4,5%	-19 bps
Player D	2,2	(1,0%)	3,5%	+11 bps
Player E	0,2	(21,6%)	0,3%	-6 bps
Altri produttori	3,6	(8,6%)	5,9%	-29 bps
Private Label	13,5	2,7%	21,8%	+145 bps

Da segnalare che le vendite *private label*, come in altri segmenti, rimangono significative, occupando sempre più spazio nell’assortimento dei prodotti e non solo con ricette tradizionali, ma anche con prodotti nuovi e innovativi.

Sostituti del pane

Il mercato dei sostituti del pane include variegata tipologie di prodotti. Newlat rientra in questo mercato, come anticipato, per mezzo del “Crostino” e del “Melba Toast”. I prodotti di Newlat vengono venduti in differenti varianti (*standard*, integrali e multicereali). Nello specifico, il segmento dei prodotti integrali è stato oggetto

⁵² Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

di una importante crescita negli ultimi anni e pesa per il 25% sui volumi totale venduti nel settore, contro il 56% della tipologia *standard* e il 19% della variante multicereali⁵³.

Il Gruppo Newlat opera prevalentemente nel segmento “Sostituti del pane” attraverso il canale di vendita della GDO, coprendo capillarmente l’intero territorio nazionale.

La tabella che segue mostra il trend delle vendite dei sostituti del pane registrate sul mercato, nell’ambito della Grande Distribuzione, al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018⁵⁴.

	2016			2017			2018		
	Volumi di vendita (‘000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)	Volumi di vendita (‘000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)	Volumi di vendita (‘000 tonnellate)	Δ Volumi (%)	Quota Volumi (%)
Panetti croccanti	26,8	2,9%	100,0%	27,7	3,3%	100,0%	28,0	1,2%	100,0%
Newlat	1,9	3,4%	6,9%	2,1	13,1%	7,6%	2,3	10,2%	8,3%

A fronte di un mercato che ha registrato dal 2016 al 2018 una crescita dei volumi di vendita pari al 2,2% annuo, i volumi di vendita dei prodotti Newlat, nel canale GDO sono cresciuti, nello stesso periodo, ad un tasso del +11,7% annuo.

Il mercato nella GDO dei panetti croccanti cresce grazie allo sviluppo di prodotti per aperitivi, snack e per differenziare sulla tavola la qualità dei prodotti quotidiani, sostituendo al pane crostini e panetti diversi.

La tabella che segue mostra la posizione competitiva della Società sul mercato dei sostituiti del pane, nell’ambito del canale Grande Distribuzione⁵⁵.

Player	Volumi di vendita (‘000 tonnellate)	Δ Volumi di vendita vs. 2017 (%)	Quota di mercato (%)	Δ Quota di Mercato vs. 2017 (bps)
Player A	7,2	0,6%	25,8%	-17 bps
Gruppo Newlat	2,3	10,2%	8,3%	+67 bps
Player B	1,9	(4,9%)	6,7%	-43 bps
Player C	1,1	(3,3%)	3,9%	-18 bps
Player D	0,7	(13,8%)	2,6%	-44 bps
Player E	0,5	(0,8%)	1,7%	-3 bps
Player F	0,1	7,9%	0,5%	+3 bps
Player G	0,1	3,6%	0,3%	+1 bps
Player H	0,1	22,3%	0,2%	+3 bps
Player I	0,0	(13,8%)	0,1%	-2 bps
Altri produttori	9,2	(2,2%)	32,9%	-115 bps
Private Label	4,8	12,3%	17,0%	+168 bps

⁵³ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

⁵⁴ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

⁵⁵ Fonte: IRI Totale Italia Iper+Super+LSP(>100)

5.2.5 Il mercato degli Special Products

Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2015, il Gruppo, considerando strategico il mercato degli Special Products, ha deciso di acquisire da Kraft-Heinz lo stabilimento di Ozzano Taro, dedicato a questa tipologia di prodotti. Il Gruppo Newlat ha ritenuto di effettuare questo investimento in quanto il mercato degli Special Products, costituito da prodotti *gluten free*, prodotti a basso contenuto proteico, prodotti salutistici e prodotti Baby Food, rappresentano una forte opportunità di crescita in considerazione della forte evoluzione delle abitudini alimentari dei consumatori.

Tra il 2016 ed il 2018 la business unit Special Products del Gruppo Newlat ha registrato un calo dei ricavi del 1,5%, principalmente a causa del calo dei volumi registrato dal segmento Baby Food in Italia.

Il mercato di riferimento degli Special Products, si compone principalmente di Baby Food, prodotti Gluten Free e prodotti BIO.

Tra i settori a maggiore crescita rientrano latte e latticini ad alta digeribilità (delattosati), paste integrali e tutto il mondo *gluten free*, tutti settori in cui il Gruppo Newlat è presente e ha in programma di continuare a crescere anche sfruttando il *know-how* le potenzialità dell'impianto di Ozzano Taro. Il Gruppo ha pianificato strategie di penetrazione nei mercati emergenti, finalizzate a creare una fedeltà di prodotto / marca a livello globale, anche utilizzando *joint-ventures* con operatori locali.

Nei prossimi anni (2019-2022) l'Emittente prevede che il mercato degli Special Products, manterrà una significativa crescita sia a livello nazionale che internazionale⁵⁶.

Baby Food

Il mercato del Baby Food in Italia ha un valore pari a circa 600 milioni di euro⁵⁷, di cui 305 milioni di Euro riconducibile al canale della GDO.

I principali operatori, secondo una valutazione dell'Emittente, presenti a livello globale sono Abbot Nutrition, Arla, Bledina, Danone, Hipp, Kraft Heinz, Mead Johnson e Nestlé.

Il mercato è caratterizzato da significative barriere all'ingresso. L'industria è fortemente regolamentata, ad elevata intensità di capitale in termini industriali, necessita di importanti strutture di ricerca e sviluppo.

Il mercato dei prodotti Gluten Free

Nel 2018 il consumo dei prodotti Gluten Free in Italia valeva circa 320 milioni di Euro⁵⁸, dei quali 249 milioni di Euro supportati mediante contributo erogato dal Sistema Sanitario Nazionale per 206.561 celiaci certificati

⁵⁶ Elaborazioni e stime della Società sulla base di fonti terze

⁵⁷ Fonte: elaborazioni della Società su dati NewLine, IRI, Federfarma, Autorità Garante della Concorrenza

⁵⁸ Fonte: Coldiretti

al 2017⁵⁹. Il 45% dei prodotti Gluten Free viene venduto tramite farmacie o canali specializzati, mentre il 56% per il tramite del canale di vendita della GDO⁶⁰.

Il mercato dei prodotti Gluten Free rappresenta un mercato in crescita. In Italia, circa 600.000 persone hanno problemi di ipersensibilità o di celiachia, nonostante solo 206.561 abbiano una diagnosi ufficiale; ogni anno il numero di celiaci aumenta di circa 10.000/15.000 persone. Il consumo di prodotti Gluten Free è supportato anche da consumatori che, pur non rientrando nelle categorie di persone sopra descritte, comprano i suddetti prodotti in quanto li ritengono più salutari o dietetici. Nello specifico, da febbraio 2018 a febbraio 2019, il consumo di prodotti Gluten Free è aumentato del 2,4%, passando da circa 24,9 migliaia di tonnellate a circa 25,4 migliaia di tonnellate. Lo stesso mercato è cresciuto del 3,1% in termini di valore passando da 184 a 189 milioni di Euro nello stesso periodo⁶¹.

Il mercato dei prodotti Gluten Free vanta dimensioni di rilievo anche a livello europeo, dove il numero di persone con problemi di celiachia sale a circa 11 milioni e con un crescente numero di referenze sugli scaffali⁶². Anche a livello europeo i prodotti *gluten free* sono consumati anche da soggetti non affetti da celiachia. I prodotti rientrati in questa categoria sono infatti consumati da circa il 60% dei consumatori⁶³.

Il mercato dei prodotti BIO

Il Gruppo Newlat è attivo nel mercato dei prodotti BIO attraverso i marchi Birkel, Vivi Delverde e Buitoni.

Negli ultimi anni, le famiglie italiane hanno sviluppato una sempre maggiore consapevolezza e apprezzamento nei confronti dei prodotti BIO, in particolare la percentuale di famiglie che hanno acquistato almeno una volta in un anno prodotti biologici è aumentato dal 53% del 2012 all'81% del 2018⁶⁴.

Un altro *trend* rilevante nel mercato dei prodotti BIO è quello riferito all'evoluzione della rilevanza dei diversi canali distributivi. Nel 2014 le vendite a valori di prodotti BIO nei negozi specializzati (760 milioni di Euro) superavano quelle nel canale della GDO (737 milioni di Euro). Nel corso degli ultimi anni invece le vendite di prodotti BIO si sono progressivamente concentrate per lo più sul canale della GDO, nel quale il Gruppo Newlat è maggiormente attivo, rispetto a quello dei negozi specializzati⁶⁵.

Le vendite di prodotti BIO in Italia attraverso il canale della GDO sono cresciute del 74% negli ultimi quattro anni (2014 - 2018), contro un incremento delle vendite del 14% da parte dei negozi specializzati. La GDO pesa per circa il 45% delle vendite BIO in Italia mentre il 24% delle vendite avviene attraverso i negozi specializzati.

In un contesto di crescente attenzione dei consumatori verso il comparto BIO, gli operatori del mercato stanno rispondendo con un ampliamento dell'offerta in termini di varietà di prodotti, offrendo una maggior scelta al

⁵⁹ Fonte: AIC

⁶⁰ Fonte: stima elaborata dall'Emittente in base a dati IRI su GDO e totale di Coldiretti

⁶¹ Fonte: AIC

⁶² Fonte: www.alliedmarketresearch.com/gluten-free-pasta-market

⁶³ Fonte: www.alliedmarketresearch.com/gluten-free-pasta-market

⁶⁴ Fonte: Nomisma per Osservatorio Sana 2018

⁶⁵ Fonte: Nomisma per Osservatorio Sana, 2018

consumatore ed una migliore esperienza d'acquisto. In particolare, le categorie che hanno visto il maggiore aumento di referenze sono quelle della pasta, delle farine e dei prodotti da forno (+77% di referenze proposte)⁶⁶.

5.3 Le origini e la crescita di Newlat e del Gruppo Newlat

Gli inizi dell'attività da parte della famiglia Mastrolia

La famiglia Mastrolia vanta una pluridecennale esperienza nel settore agro-alimentare essendo attiva nello stesso a partire dal 1929. A partire da tale data, la famiglia Mastrolia si è occupata principalmente di acquistare latte da produttori locali salernitani e vendere tale prodotto alle centrali del latte di Salerno.

Dai primi anni Sessanta, l'attività di semplice raccolta si è trasformata in una attività anche di trattamento igienico e termico del latte; in particolare, il latte raccolto veniva sottoposto ad un trattamento di pulizia e di refrigerazione. Inoltre, negli anni successivi, tale attività ha assunto delle dimensioni più consistenti grazie a nuove clienti nel settore del latte e dei relativi derivati, tra cui anche Cirio.

Tale attività ha continuato sotto la gestione di Giuseppe Mastrolia, padre di Angelo Mastrolia, Presidente del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, con la società Piana del Sele Latteria Sociale S.p.A.

Successivamente, nel 2004 Angelo Mastrolia decide di interessarsi in maniera strutturata allo sviluppo dello storico *business* della famiglia, allargando i propri interessi a settori diversi da quello originario del solo latte.

Le prime acquisizioni nel settore agro-alimentare e l'acquisizione di Newlat da Parmalat S.p.A.

Alla luce di quanto sopra, nel gennaio 2004 viene acquisita la prima società nel settore della pasta nel Molise denominata "Industrie Alimentari Molisane S.r.l." e, successivamente, "Industrie Alimentari Riunite S.p.A.", titolare dello storico marchio Guacci, mediante la società TMT Finance SA (ora Newlat Group).

Successivamente nel febbraio del 2005, la famiglia Mastrolia perfeziona, sempre mediante la società TMT Finance SA, l'acquisizione di Pezzullo da Nestlé e nel 2006 perfeziona l'acquisizione di Corticella da Euricom S.p.A., ampliando così il portafoglio dei suoi prodotti, e rafforza il proprio *business* nel settore della pasta.

Nel 2008 la famiglia Mastrolia acquisisce da Parmalat S.p.A., all'epoca gestita da Enrico Bondi, Newlat S.p.A., ridenominando il proprio gruppo Newlat Group. L'autorità *antitrust* italiana aveva infatti imposto al gruppo Parmalat la cessione della Newlat S.p.A. che comprendeva lo stabilimento produttivo di Reggio Emilia e i marchi Giglio, Polenghi (latte), Optimus, Torre in Pietra, Matese ed altri.

Nel luglio 2008, viene completata un'importante acquisizione da parte di "Industrie Alimentari Riunite S.p.A.", successivamente fusa per incorporazione nell'Emittente in data 10 dicembre 2014, ovvero il ramo d'azienda comprensivo dello stabilimento di Sansepolcro da Nestlé (immediatamente concesso in affitto all'Emittente) e sottoscrive un contratto di licenza avente ad oggetto il marchio Buitoni, per produrre e

⁶⁶ Fonte: Nomisma per Osservatorio Sana, 2018

commercializzare in tutto il mondo la pasta e i prodotti da forno recanti il suddetto marchio (descritto nella Sezione XX, Punto 20.2.1 del Documento di Registrazione).

Nel 2009 l’Emittente acquisisce da Parmalat S.p.A. il ramo di azienda di Lodi che comprendeva, oltre al relativo stabilimento produttivo specializzato in mascarpone, ricotta e mozzarella, i marchi Optimus, Polenghi (caseario) e Ala (caseario).

L’espansione in Germania e le acquisizioni successive sino alla Data del Documento di Registrazione

Nel 2013 Newlat Deutschland, veicolo societario appositamente costituito a tal fine, perfeziona l’acquisizione dei *leading brands* del settore della pasta in Germania, Birkel e Drei Glocken, dalla società spagnola Ebro Foods SA, la quale aveva a sua volta acquistato le suddette aziende nel 2007 dal fondo di *private equity* AXA. Newlat entra con la suddetta acquisizione nel mercato tedesco della pasta, la cui produzione si concentra nello stabilimento sito in Mannheim.

In data 4 febbraio 2013 l’Emittente (Newlat S.p.A.) si fonde per incorporazione in Pezzullo, che assume la denominazione “Newlat S.p.A.”

In data 30 giugno 2014 Newlat acquisisce da Newlat Group la società Industrie Alimentari Riunite S.p.A. a fronte del pagamento di un prezzo di acquisizione da parte di Newlat pari a Euro 10.000.000,00. In particolare, in considerazione del buon andamento del ramo di azienda comprensivo dello stabilimento produttivo di San Sepolcro concesso in affitto all’Emittente, l’Emittente ha manifestato l’interesse ad acquistare l’intero capitale sociale di Industrie Alimentari Riunite S.p.A., che è stato valutato per un ammontare complessivo di euro 10.000.000. L’Emittente non si è avvalso di perizie e/o *fairness* opinion di soggetti terzi per supportare tale valutazione.

Nel 2014 Newlat si espande ulteriormente nel settore dei Milk Products e dei Dairy Products acquisendo Centrale del Latte di Salerno S.p.A. dal Comune di Salerno, nell’ambito di un bando pubblico indetto dal Comune di Salerno medesimo, e aggiungendo al suo portafoglio di marchi anche Centrale del Latte di Salerno.

Nel 2015 acquista da Kraft-Heinz Company lo stabilimento Plasmon sito in Ozzano Taro e sottoscrive con Heinz Italia un *co-packing agreement* avente ad oggetto la produzione e la vendita a Heinz Italia dei prodotti realizzati presso tale stabilimento ed in particolare relativi alla *business unit* Special Products. Per maggiori informazioni in merito al *co-packing agreement* si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.2 del Documento di Registrazione.

Il prezzo pattuito per tale acquisizione (*asset deal*) è stato pari ad Euro 2.184.379, corrisposti integralmente alla data di esecuzione. Tale acquisizione è stata integralmente finanziata utilizzando mezzi propri dell’Emittente. Lo stabilimento di Ozzano Taro è stato valutato seguendo un metodo misto, reddituale-patrimoniale. Per tale acquisizione, l’Emittente non si è avvalsa di *fairness opinion*.

In data 23 maggio 2017 l’Emittente modificato la propria denominazione in “Newlat Food S.p.A.”.

La riorganizzazione immobiliare

In data 7 marzo 2017 l'Assemblea straordinaria di Newlat ha deliberato l'approvazione del progetto di scissione parziale proporzionale mediante assegnazione di parte del patrimonio sociale della stessa Newlat a favore della società di nuova costituzione New Property costituito dagli stabilimenti produttivi di San Sepolcro (AR), Ozzano Taro (PR), Reggio Emilia, Lodi, Lecce ed Eboli (SA). Il progetto di scissione, approvato in data 24 febbraio 2017, è stato predisposto sulla base degli elementi patrimoniali attivi e passivi valutati in base alla situazione contabile al 31 dicembre 2016. In particolare, le attività trasferite nella conferitaria sono costituite dai terreni e fabbricati relativi agli stabilimenti sopra citati, mentre le passività sono costituite: (i) da due finanziamenti concessi dalla società controllante Newlat Group, (ii) dal debito residuo riconducibile al prezzo di riscatto dello stabilimento sito in Reggio Emilia, (iii) dai debiti verso banche derivanti da tre contratti di mutuo e finanziamento (iv) dal debito residuo verso Newlat Group relativo all'acquisto del 100% del capitale sociale della società IAR S.p.A. (successivamente fusa per incorporazione in Newlat), e (v) da passività per imposte differite associate al compendio immobiliare poiché iscritte nell'ambito delle rivalutazioni effettuate, in sede di transizione agli IFRS posta in essere nel 2014 in relazione ai terreni e ai fabbricati oggetto di scissione.

L'atto di scissione è stato sottoscritto in data 23 maggio 2017, con efficacia a far data dal 1 giugno 2017. L'operazione in esame è avvenuta mediante una scissione parziale proporzionale di parte del patrimonio di Newlat a favore della società beneficiaria di nuova costituzione New Property che, a fronte del patrimonio oggetto di scissione, ha assegnato le proprie azioni al socio unico di Newlat, Newlat Group.

La Scissione New Property è volta al perseguimento di benefici di carattere economico, organizzativo e funzionale che rendano più flessibile la struttura societaria. In particolare, l'operazione ha consentito una migliore focalizzazione nell'attività commerciale, grazie al venir meno degli oneri necessari per la conservazione e valorizzazione degli immobili, una riduzione dei costi fissi di gestione a beneficio della redditività aziendale, e l'ottimizzazione e il controllo della redditività dell'attività commerciale e di quella immobiliare attraverso due entità giuridiche separate.

In data 21 dicembre 2010 Newlat e Corticella, società detenuta interamente da Newlat Group, socio unico di Newlat, hanno sottoscritto un contratto con cui Newlat otteneva in locazione il ramo d'azienda composto da alcuni immobili, impianti e macchinari, rapporti con i dipendenti, contratti con i clienti e rapporti giuridici relativi agli stabilimenti di Corte de' Frati (CR) e Bologna, nonché il diritto di utilizzazione di alcuni marchi.

In data 23 maggio 2017 Newlat e Corticella hanno sottoscritto un contratto, avente efficacia dal 1 luglio 2017, finalizzato: (i) alla risoluzione del suddetto contratto di affitto di ramo d'azienda sottoscritto in data 21 dicembre 2010, (ii) alla cessione a Newlat di un ramo d'azienda, come di seguito descritto, per un corrispettivo pari a Euro 539 migliaia.

Il ramo d'azienda oggetto di acquisizione dalla società Corticella in forza del contratto sottoscritto in data 23 maggio 2017 si compone: (i) dei beni mobili, macchinari, attrezzature, rapporti giuridici e rapporti con i dipendenti relativi al ramo d'azienda concesso in locazione a Newlat in forza del contratto di affitto sottoscritto in data 21 dicembre 2010, (ii) dei beni mobili, macchinari, attrezzature, rapporti giuridici e rapporti con i dipendenti relativi al ramo d'azienda destinato all'attività di trasformazione del grano duro in semola svolta presso la porzione di stabilimento di Bologna, denominata "Molino" (non inclusi nel perimetro del ramo

d'azienda oggetto di affitto con atto del 21 dicembre 2010) e (iii) dei marchi di proprietà di Corticella (anch'essi non inclusi nel perimetro del ramo d'azienda oggetto di affitto con atto del 21 dicembre 2010).

Per maggiori dettagli si veda la SEZIONE XVIII, Punto 18.1 del Documento di Registrazione.

L'acquisizione di Delverde e di Newlat Deutschland

In data 9 aprile 2019 Newlat ha stipulato un contratto con Molinos del Plata S.L.U. e Molinos Rio de la Plata S.A. (di seguito, congiuntamente “**Molinos**”) per l'acquisizione dell'intero capitale sociale di Delverde, insieme allo stabilimento sito in Fara di San Martino (concesso in locazione a Delverde per mezzo di un contratto di *sale and lease back* stipulato con Leasint S.p.A.) e il relativo marchio (Delverde). Il contratto è stato eseguito in pari data.

Il prezzo di acquisto provvisorio è pari a Euro 3.774.549, soggetto ad aggiustamento (in diminuzione o in aumento) sulla base degli scostamenti tra i valori della posizione finanziaria netta e del capitale circolante convenzionalmente determinati dalle parti e quelli effettivi alla data di esecuzione, è stato corrisposto alla data di esecuzione della compravendita. Tale acquisizione è stata integralmente finanziata utilizzando mezzi propri dell'Emittente. Si segnala inoltre che, per tale acquisizione, l'Emittente non si è avvalsa di *fairness opinion*. Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.1.2 del Documento di Registrazione

In data 27 giugno 2019, l'Emittente ha stipulato con Newlat Group, società controllante l'Emittente, un contratto preliminare per l'acquisto dell'intera partecipazione di Newlat Deutschland il cui capitale sociale è interamente detenuto da Newlat Group. L'acquisto della partecipazione avverrà subordinatamente all'avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA.

Il prezzo di acquisto provvisorio è pari ad Euro 55.000.000, già interamente corrisposto a Newlat Group alla data del 30 giugno 2019, soggetto ad aggiustamento a fronte di un prezzo definitivo determinato sulla base della seguente formula: EBITDA medio registrato da Newlat Deutschland negli esercizi 2016, 2017, 2018 e nel primo semestre dell'esercizio 2019 x 8 – PFN alla data di efficacia del contratto definitivo. Tale acquisizione è stata integralmente finanziata utilizzando mezzi propri dell'Emittente. Newlat Deutschland è stata valutata seguendo il metodo dei multipli di mercato. Per tale acquisizione, l'Emittente non si è avvalsa di *fairness opinion*.

Tale operazione rappresenta un'operazione con Parti Correlate, posta in essere senza applicare la “Procedura per Operazioni con Parti Correlate” che, seppur adottata dalla Società in data 6 settembre 2019, antecedente alla stipulazione dell'atto di acquisto definitivo di Newlat Deutschland, non ha trovato applicazione poiché la stessa entrerà in vigore dalla Data di Avvio delle Negoziazioni.

L'Emittente ritiene che l'acquisizione di Newlat Deutschland sia strategica in quanto il *business* realizzato da Newlat Deutschland in Germania determina ricavi di vendita superiori ad Euro 80.000.000 con posizioni di *leadership* di mercato e marchi di estremo prestigio e notorietà in Germania. In ragione di quanto sopra, l'Emittente ritiene che il *business* in Germania sia assolutamente materiale nella valutazione complessiva del *business* e della dimensione del Gruppo Newlat. Inoltre, l'Emittente ritiene che le marginalità conseguite su tale mercato sono significative sia con riferimento ai margini risultanti dalle produzioni realizzate in Germania, sia dai margini risultanti dalle produzioni realizzate in Italia e destinate al mercato tedesco.

Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE VII, Punti 7.1.1. e 7.2.1 e SEZIONE XX, Punto 20.1.1 del Documento di Registrazione

Si segnala infine che in data 6 settembre 2019, gli organi amministrativi dell’Emittente, di Delverde e di Centrale del Latte di Salerno hanno approvato, rispettivamente, il progetto di fusione per incorporazione di Delverde e di Centrale del Latte di Salerno nell’Emittente ai sensi dell’art. 2505 (*fusione di società interamente controllata*) del Codice Civile (le “**Fusioni**”). In data 17 settembre 2019 si sono tenute, in sede straordinaria, le assemblee degli azionisti delle società Delverde, Centrale del Latte di Salerno e dell’Emittente che hanno approvato le suddette Fusioni.

Le motivazioni di tali Fusioni risiedono principalmente nella razionalizzazione di costi fissi di struttura nonché nella volontà di rendere l’organizzazione del Gruppo e dell’Emittente più snella e flessibile al fine di agevolare nuove future acquisizioni.

Gli effetti civilistici delle Fusioni decorreranno a partire dal 31 dicembre 2019.

5.4 Strategie e obiettivi

5.4.1 Premessa – descrizione delle sfide e delle prospettive future del Gruppo

Al fine di inquadrare correttamente il rationale delle strategie e degli obiettivi dell’Emittente, viene preliminarmente fornita di seguito un’analisi dei punti di forza e debolezza, delle opportunità e delle minacce che caratterizzano il *business* e i mercati in cui il Gruppo opera.

In particolare, tra i punti di forza che caratterizzano il *business* e i mercati in cui il Gruppo opera, si segnalano (i) il consolidato posizionamento nei principali segmenti del mercato *food & beverage* in Europa con potenziale di crescita nel segmento *health & wellness* in forte espansione; (ii) un portafoglio di marchi paneuropeo con una forte identità italiana e un posizionamento di mercato distintivo in Italia e in Germania; (iii) un modello di *business* efficiente con importanti potenzialità di economie di scala e sinergie, forte *know-how* produttivo - unico nel settore Baby Food in Italia - con una struttura in area R&D altamente specializzata; (iv) un comprovato *track-record* di acquisizioni ed elevata capacità di integrazione e consolidamento in Europa e nel mondo; (v) un solido profilo finanziario con una storia di costante crescita e generazione di cassa; e (vi) la presenza di un azionista di riferimento di lungo termine e di un *management* con significativa esperienza in primarie multinazionali.

Per quanto concerne i punti di debolezza che caratterizzano il *business* e i mercati in cui il Gruppo opera, si segnalano (i) la concentrazione di una parte importante delle vendite sui primi 10 clienti del Gruppo e nel settore GDO sul mercato tedesco (primo canale di vendita in tale paese del Gruppo); (ii) una struttura che, in caso di improvvisi e significative riduzioni di volumi, non consente una tempestiva riduzione dei costi fissi, considerato il numero elevato di impianti produttivi; (iii) una struttura organizzativa e dimensioni correnti del Gruppo che non consentono di cogliere prontamente le opportunità di crescita per linee esterne, ovvero di gestire e sviluppare *business* stabili, al di fuori dell’Europa; (iv) la dipendenza dalla figura del fondatore, Sig. Angelo Mastrolia; (v) l’operatività in mercati maturi con moderata crescita organica; nonché (vi) le incertezze sul risultato dello *switch* dal marchio Buitoni ai marchi di proprietà del Gruppo.

Con riferimento alle opportunità che caratterizzano il *business* e i mercati in cui il Gruppo opera, si segnalano: (i) il *trend* di crescita internazionale nel mercato *health & wellness*; (ii) la scarsità di piattaforme *food & beverage* analoghe quotate in Italia; (iii) la disponibilità sul mercato di potenziali *target* per strategia di crescita per linee esterne, in particolare nei settori BIO e *gluten free* e *Baby Food*; (iv) il *trend* di disinvestimenti di rami *non-core* / non strategici da parte di multinazionali che hanno, e potranno in futuro, alimentare la crescita per linee esterne; (v) l'incremento dell'interesse da parte della GDO internazionale per prodotti con forte identità italiana; (vi) la crescente attenzione per *standard* qualitativi sempre più elevati – in linea con quelli del Gruppo - da parte dei clienti, dei consumatori finali e dei diversi mercati nazionali ed internazionali; nonché (vii) il *trend* di crescita del segmento *Foodservice* a livello internazionale.

Infine, per quanto concerne le minacce riguardanti il *business* e i mercati in cui il Gruppo opera, si segnalano: (i) le politiche di *pricing* aggressivo praticate dai principali *competitor* del Gruppo; (ii) i prodotti *private label* su segmenti di mercato analoghi a quelli del Gruppo con posizionamenti di prezzo inferiori a quelli praticati dal Gruppo con i propri marchi; (iii) l'esposizione delle *business unit* Milk Products e Dairy Products al prezzo del latte, che a seguito di possibili reazioni di mercato imprevedute potrebbero determinare un aumento significativo del prezzo di tale materia prima, con conseguente riduzione del margine delle predette *business unit*; (iv) le politiche promozionali da parte di *competitor* e GDO che determinano uno squilibrio rispetto ad una sana proporzione tra vendite realizzate in modo “ordinario” e mediante attività promozionali; (v) la limitata disponibilità di società *target* in linea con le strategie e i criteri di investimento del Gruppo; e (vi) il decremento dei prezzi dei prodotti presso la GDO per *trend* di crescita delle vendite realizzate mediante piattaforma *online*.

5.4.2 Le strategie e gli obiettivi del Gruppo

Per i prossimi anni, la crescita del Gruppo Newlat sarà guidata dalle seguenti linee guida strategiche.

1) Strategia di M&A. Nuove acquisizioni di target ad elevato potenziale sinergico, in settori e mercati complementari rispetto alla piattaforma corrente della Società.

La storia del Gruppo è stata principalmente caratterizzata dalla crescita per linee esterne, attraverso una serie di acquisizioni strategiche che hanno permesso alla Società di operare nei principali mercati del *food & beverage*, diventando uno dei principali *player* di settore in Italia e in Germania.

La strategia di M&A sarà ancora fondamentale per la futura crescita del *business* del Gruppo Newlat al fine di consolidare la propria posizione di “*hub/aggregator*” nel settore *food & beverage* rafforzando la propria piattaforma *multi-brand*, con *focus* particolare su acquisizioni di *target* europei strategici che permettano al Gruppo (i) di accelerare la propria crescita dimensionale nel breve-medio periodo, (ii) di consolidare ulteriormente il proprio posizionamento di *leadership* nei *business* e mercati strategici di riferimento e di (iii) estendere e diversificare le proprie attività sia a livello geografico in Europa, sia a livello di *business* in settori, segmenti di mercato, prodotti complementari e/o sinergici rispetto alla piattaforma attuale.

Il rationale strategico

A giudizio dell’Emittente, il consolidato *track-record*, in materia di acquisizioni e successive integrazioni, acquisito dal Gruppo nel corso della propria storia, ha permesso alla Società di godere di credibilità nei confronti dei principali *player* del settore *food & beverage*, dimostrando negli anni una solida capacità di:

- acquisire società “*under performing*” e renderle profittevoli grazie a: (i) la riorganizzazione del modello di produzione, principalmente attraverso l’internalizzazione dei servizi chiave e la riduzione della dipendenza da terzi; (ii) l’implementazione di piani di efficientamento relativi al personale (con il rafforzamento della produttività *pro-capite*); (iii) la centralizzazione delle funzioni societarie (e.g., la funzione di amministrazione); e (iv) la realizzazione di investimenti in infrastrutture (e.g., linee di *packaging* e linee produttive);
- acquisire attività non strategiche da società multinazionali, creando valore dalle sinergie, dall’efficientamento dei costi, dall’ottimizzazione delle catene produttive e dallo sviluppo del prodotto; e
- acquisire società con un potenziale di crescita di valore, legato alle sinergie esplicabili all’interno del Gruppo.

I principali criteri di investimento della strategia di M&A

I principali criteri di investimento alla base della strategia di M&A del Gruppo sono legati a:

- presenza geografica delle società *target*: *focus* su mercati internazionali complementari a quelli del Gruppo e rafforzamento della presenza nei mercati del Gruppo con *focus* primario in Europa;
- settori di appartenenza delle società *target*: settori e segmenti di mercato *del food & beverage* caratterizzati da elevata complementarietà con il portafoglio prodotti e marchi della Società;
- *performance* delle società *target*: marchi e prodotti “*under performing*” caratterizzati da un potenziale inespresso con conseguente creazione di valore a seguito dell’integrazione nel Gruppo;
- potenzialità di crescita delle società *target*: società che operano in segmenti del mercato *food & beverage* caratterizzato da un profilo di crescita rilevante (ad esempio il segmento *health & wellness*) e/o con un potenziale importante di crescita di valore, legato alle sinergie esplicabili all’interno del Gruppo; e
- dimensioni delle società *target*: acquisizione di società che possano favorire una crescita dimensionale significativa nel breve-medio periodo

A giudizio dell’Emittente, il perseguimento della strategia di M&A e la conseguente crescita dimensionale e progressivo incremento della marginalità, permetterà al Gruppo di ricoprire il ruolo di “*hub/piattaforma*” e “*aggregator*” a livello europeo nel mercato *food & beverage*, combinando la propria identità e tradizione italiana con una piattaforma *multi-brand* dal carattere marcatamente internazionale.

Pipeline di potenziali target M&A

Ai fini del perseguimento della strategia di M&A, l'Emittente ha individuato una serie di potenziali *target* che, a giudizio dell'Emittente, potrebbero presentare opportunità di sinergie in relazione all'approvvigionamento, la logistica, le vendite e/o la produzione. Tra tali potenziali *target* rientrano: (i) una società attiva nei settori Pasta, Bakery Products e Sughi Pronti, attiva nel Sud Europa e con ricavi pari a circa Euro 300 milioni; (ii) una società attiva nel settore Dairy Products, attiva nel Sud Europa e con ricavi pari a circa Euro 300 milioni; (iii) una società attiva nei settori Pasta, Bakery Products e Instant Cups, attiva nel Nord Europa e con ricavi pari a circa Euro 100 milioni; (iv) una società attiva nel settore Pasta, attiva in Europa Centrale e con ricavi pari a circa Euro 100 milioni; e (v) una società attiva nel settore Pasta e Special Products, attiva in Europa Centrale e con ricavi attorno a Euro 50 milioni.

Si precisa tuttavia che, alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente non ha assunto delibere vincolanti in merito a possibili operazioni di acquisizione.

2) Strategia di sviluppo della divisione Special Products. Rafforzamento nel mercato Health & wellness e nel Baby Food.

Il Gruppo intende cogliere appieno le potenzialità dei mercati di riferimento degli *Special Products*, caratterizzati da significativi profili di crescita e profittabilità, come quello dell'*Health & wellness* e del *Baby Food*.

In particolare, la Società intende investire in un nuovo progetto per il lancio del marchio "Vivi Delverde", con l'obiettivo di sviluppare e promuovere una nuova linea di prodotti del segmento *Health & wellness*, che andrà a completare l'offerta *Special Products*, Bakery Products e Pasta.

Inoltre, la strategia del Gruppo prevede il progressivo ampliamento del portafoglio clienti della divisione *Special Products* ed il potenziale sviluppo o acquisizione di marchi nel segmento *Baby Food*.

Il razionale strategico

La Società è già presente nel settore *Health & wellness* e *Baby Food* attraverso le attività produttive dello stabilimento di Ozzano Taro e con un portafoglio di prodotti diversificato che include latte, pasta, biscotti, cereali, bevande, farine e liofilizzati.

In particolare, la Società produce una vasta gamma di prodotti nel segmento *Baby Food* prevalentemente per conto di Heinz Italia S.p.A a marchio Plasmon e Nipiol e nel segmento *Health & wellness* per alcuni dei marchi *leader* di mercato tra cui Bi-Aglut, Dieterba, Aproten, Schär, Esselunga, Steve Jones, Romero, Melissa, Pirkka, Agluten e Sterilfarma.

Con riferimento a "Vivi Delverde", il Gruppo intende concentrare la futura strategia sulla promozione e sul lancio del proprio marchio "Vivi Delverde" per incrementare la propria esposizione verso il settore *Health & wellness*, caratterizzato da una significativa crescita e profittabilità.

Il *management* prevede un ampliamento del portafoglio di prodotti "Vivi Delverde" con una prima introduzione di una linea di Bakery Products, cui seguirà un'estensione della gamma ai prodotti Pasta e Special

Products. Il *management* sta inoltre valutando di lanciare una campagna di comunicazione dedicata e supportare lo sviluppo del progetto.

I nuovi prodotti “Vivi Delverde” saranno posizionati nel segmento *premium*.

Inoltre, la Società intende continuare la propria strategia di rafforzamento della marginalità futura attraverso: (i) la diversificazione della base clienti nel segmento *Baby Food*, (ii) un maggiore utilizzo della capacità produttiva dell’impianto di Ozzano Taro, con conseguente potenziale beneficio derivante da una gestione produttiva più efficiente, e (iii) potenziale sviluppo (Vivi Delverde, Gudo e Polenghi) o acquisizione di marchi nel segmento *Baby Food*.

3) Strategia relativa ai marchi. Aumento della riconoscibilità dei marchi propri con focus sui marchi strategici del Gruppo.

La strategia futura del Gruppo Newlat sarà concentrata, nello specifico, sulle attività di *marketing* e comunicazione, al fine di accrescere la riconoscibilità di tutti i *brand* strategici presenti nel portafoglio del Gruppo.

Il rationale strategico

Il Gruppo ha pianificato un piano di investimenti strategici aventi ad oggetto le attività di *marketing* e comunicazione al fine di aumentare la riconoscibilità dei marchi di proprietà maggiormente rappresentativi (tra cui, a titolo esemplificativo, Delverde, Polenghi, Optimus e Giglio).

Per quanto concerne la Pasta e i Bakery Products, il *management* del Gruppo, secondo la strategia pianificata, intende concentrarsi sui marchi di proprietà, anche alla luce della transizione dal marchio “Buitoni” per la pasta ai nuovi marchi “Sansepolcro Factory”/“Delverde”, e per i Bakery Products ai marchi “Sansepolcro Factory”/“Granfetta” e “Crostino”, optando per una strategia di transizione per fasi progressive. La transizione dei suddetti marchi è stata regolata contrattualmente tra Nestlé e la Società, e la prima fase comincerà dalla seconda metà del 2019, portando, ad esito del periodo di transizione, il venir meno per la Società dei costi relativi alle *royalties*. Per ulteriori informazioni sulla strategia di transizione si veda la SEZIONE XX, Punto 20.2 del Documento di Registrazione.

La Società ritiene infatti che i consumatori dimostrino un forte interesse per le origini, la storia e l’essenza dei prodotti che acquistano, al fine di comprendere appieno il relativo valore e poterlo quindi apprezzare. I marchi a diffusione globale, proprio per tale caratteristica, difficilmente offrono ai consumatori la possibilità di identificarsi con il prodotto. Il marchio “Delverde” è un marchio di lunga tradizione nel settore pasta con posizionamento “*premium*” sui mercati nazionali ed internazionali. Il marchio si identifica con la qualità del food Made in Italy. I prodotti si differenziano per caratteristiche qualitative, gamma in portfolio, e *packaging layout*. I prodotti dello stabilimento di Sansepolcro vantano una tradizione secolare e continua innovazione a partire dal 1827.

La Società ritiene inoltre che, grazie alle proprie caratteristiche e peculiarità, i marchi “Granfetta” e “Crostino” abbiano raggiunto una elevata notorietà in Italia e all’estero, e identifichino i prodotti del Gruppo nel segmento fette e sostituti del pane, facendo leva sulla consolidata riconoscibilità, sia del nome sia della veste grafica, presso i consumatori.



4) Strategia internazionale. Aumento della presenza della Società a livello internazionale e ulteriore espansione nel mercato tedesco.

La crescita del Gruppo sarà inoltre guidata da una strategia internazionale che avrà nello specifico come *target*, sia lo sviluppo organico del mercato export, sia il consolidamento e rafforzamento del business in Germania con ingente attività di *marketing*, comunicazione e sviluppo del prodotto (tra cui nuovi *packaging* e nuove ricette).

Il razionale strategico

Nell'orizzonte di breve periodo, uno degli obiettivi strategici del Gruppo è quello di incrementare la propria presenza internazionale.

Sul mercato export la Società prevede investimenti sia per consolidare gli attuali importanti presidi internazionali, sia per sviluppare nuovi mercati attualmente meno presidiati. In particolare, la Società intende rafforzare il proprio posizionamento sul mercato export nel segmento Bakery, con particolare focus sul prodotto Melba Toast e fetta biscottata mono *roll*, sui prodotti del settore Dairy, con particolare focus sul prodotto mascarpone, e sul settore pasta con focus su prodotti a marchio Delverde.

Per quanto concerne il mercato tedesco, mercato dove il Gruppo è già presente con la società Newlat Deutschland, la crescita sarà guidata da un maggiore *focus* sulle vendite, sulle attività di *marketing* e comunicazione al fine di rafforzare la fidelizzazione al marchio, mediante:

- comunicazione *media*;
- attività *social media*;
- *trade marketing*;
- attività presso i punti vendita;
- ampliamento dei *listing* a scaffale; e
- nuovi *packaging* e nuove ricette.

5) Strategia R&D. Focus sullo sviluppo di nuovi progetti e nuove tecnologie.

A giudizio dell'Emittente, la Società ha dimostrato nel corso degli anni un'attenzione particolare all'innovazione mediante la funzione R&D con l'obiettivo di sviluppare nuovi prodotti e rafforzare la ricerca con riferimento alle materie prime.

Il Gruppo intende continuare con la strategia volta a preservare le competenze e capacità di ciascuna realtà acquisita, facendo quindi leva sul relativo *know-how*, e continuando ad investire in attività di R&D.

Il rationale strategico

Il Gruppo punta a perseguire gli investimenti nel settore R&D al fine di sviluppare prodotti innovativi che possano assecondare tempestivamente le tendenze e i *trend* di mercato.

Grazie ad un *team* dedicato e a laboratori altamente specializzati, il dipartimento di R&D, sito ad Ozzano Taro, si concentrerà principalmente su:

- sviluppo di nuovo prodotti;
- miglioramento dei prodotti esistenti;
- ricerca nuove materie prime;
- ricerca sulle tendenze nel settore della nutrizione per l'infanzia;
- ricerca sulle nuove tendenze dei consumatori; e
- introduzione di nuove tecnologie alimentari.

Attualmente, le iniziative del Gruppo si riferiscono principalmente allo sviluppo di due linee di prodotti: (i) un nuovo mascarpone UHT, la cui conservazione non richiede un ambiente refrigerato; e (ii) l'industrializzazione di alcune ricette sviluppate in collaborazione con un noto nutrizionista italiano. Il Gruppo sta sviluppando una nuova linea di prodotti di yogurt liofilizzati per l'infanzia.

6) Strategia di efficienza. Miglioramento continuo dell'efficienza attraverso tutti i processi di produzione e gli stabilimenti produttivi.

Il Gruppo punta a conseguire ulteriori efficienze di costi nei processi di *supply chain* mediante sinergie e nuove iniziative nelle aree di approvvigionamento, produzione e logistica.

Il rationale strategico

L'obiettivo del *management* del Gruppo Newlat, per i prossimi anni, è quello di continuare a perseguire l'ottimizzazione della gestione della filiera produttiva al fine di migliorare l'efficienza del Gruppo e ottenere importanti sinergie con l'introduzione di nuove tecnologie e l'implementazione di un costante approccio di riduzione dei costi.

Il *management* intende realizzare una maggiore automazione dei processi, nella centralizzazione di ogni processo di approvvigionamento, e nella rinegoziazione di alcuni contratti di servizi.

La Società inoltre ritiene di potere attuare politiche di razionalizzazione ed efficientamento sui processi di logistica.

5.5 Dipendenza dell’Emittente da brevetti o licenze, da contratti industriali, commerciali o finanziari, o da nuovi procedimenti di fabbricazione

Alla Data del Documento di Registrazione, l’Emittente non dipende da brevetti o licenze, da contratti industriali, commerciali o finanziari, o da nuovi procedimenti di fabbricazione.

5.6 Fonti delle dichiarazioni dell’Emittente sulla posizione concorrenziale

Le informazioni e le dichiarazioni dell’Emittente tramite le quali è descritta la posizione concorrenziale del Gruppo Newlat sono tratte o elaborate a partire da: (i) le fonti indicate nella SEZIONE V, Punti 5.1 e 5.2 del Documento di Registrazione e (ii) le altre fonti nel Documento di Registrazione.

5.7 Investimenti

5.7.1 Investimenti effettuati nel corso dell’ultimo triennio

Le informazioni patrimoniali e finanziarie di seguito riportate devono essere lette congiuntamente alle seguenti sezioni: SEZIONE VII, SEZIONE VIII e SEZIONE XVIII del Documento di Registrazione.

La tabella che segue riporta il dettaglio degli investimenti effettuati dal Gruppo in immobilizzazioni materiali e immateriali nel semestre chiuso al 30 giugno 2019 e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre					
	2019	%	2018	%	2017	%	2016	%
Terreni e fabbricati	35	2,7%	154	2,7%	79	1,4%	313	7,7%
Impianti e macchinari	726	56,8%	4.562	78,5%	4.318	75,3%	2.142	53,2%
Attrezzature industriali e commerciali	2	0,2%	212	3,7%	217	3,8%	153	3,8%
Altri beni	16	1,3%	52	0,9%	211	3,7%	37	0,9%
Migliorie su beni di terzi	87	6,8%	154	2,7%	220	3,8%	-	0,0%
Attività materiali in corso e acconti	321	25,1%	451	7,8%	329	5,7%	974	24,1%
Investimenti in attività materiali	1.187	92,9%	5.585	96,3%	5.374	93,7%	3.619	89,7%
Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell’ingegno	77	6,0%	90	1,6%	178	3,1%	395	9,8%
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	5	0,4%	39	0,7%	43	0,8%	22	0,5%
Altre immobilizzazioni	9	0,7%	79	1,4%	67	1,2%	2	0,0%
Immobilizzazioni in corso	-	0,0%	-	0,0%	66	1,2%	2	0,0%
Investimenti in attività immateriali	91	7,1%	208	3,7%	354	6,3%	421	10,3%
Investimenti totali	1.278	100,0%	5.793	100,0%	5.728	100,0%	4.040	100,0%

Nel corso del periodo in esame, il Gruppo ha effettuato investimenti per complessivi Euro 16.839 migliaia.

La politica degli investimenti attuata dal Gruppo è volta all’innovazione e alla diversificazione in termini di offerta dei prodotti. In particolare, per il Gruppo assume rilevanza lo sviluppo di nuovi prodotti, con l’obiettivo di migliorare continuamente la soddisfazione dei propri clienti.

Gli investimenti in immobilizzazioni materiali, pari a Euro 1.187 migliaia, Euro 5.585 migliaia, Euro 5.374 migliaia ed Euro 3.619 migliaia rispettivamente per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi

chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, sono relativi prevalentemente ad acquisti di impianti e macchinari riconducibili principalmente a progetti di aggiornamento e rinnovamento delle linee produttive e di *packaging*.

Gli investimenti in immobilizzazioni immateriali, pari a Euro 91 migliaia, Euro 208 migliaia, Euro 354 migliaia ed Euro 421 migliaia rispettivamente per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, sono relativi prevalentemente all'acquisto e all'aggiornamento di *software* applicativi.

La tabella che segue riporta il dettaglio per *business unit* degli investimenti effettuati dal Gruppo in immobilizzazioni materiali e immateriali nel semestre chiuso al 30 giugno 2019 e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno			Esercizio chiuso al 31 dicembre				
	2019	%	2018	%	2017	%	2016	%
Special Products	34	2,7%	2.405	41,5%	776	13,5%	235	5,8%
Pasta	316	24,7%	1.214	21,0%	3.270	57,1%	57	1,4%
Bakery Products	283	22,1%	1.079	18,6%	484	8,4%	1.953	48,3%
Milk Products	474	37,1%	646	11,2%	599	10,5%	1.177	29,1%
Dairy Products	-	0,0%	77	1,3%	169	3,0%	98	2,4%
Altri Prodotti	171	13,4%	372	6,4%	430	7,5%	520	12,9%
Investimenti totali	1.278	100,0%	5.793	100,0%	5.728	100,0%	4.040	100,0%

Gli investimenti nella *business unit* Milk Products per il semestre chiuso al 30 giugno 2019, pari a Euro 474 migliaia, si riferiscono principalmente all'efficientamento di impianti produttivi presso lo stabilimento di Reggio Emilia.

Gli investimenti nella *business unit* Special Products per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, pari a Euro 2.405 migliaia, si riferiscono principalmente al nuovo impianto di confezionamento per prodotti Baby food, ubicato presso lo stabilimento di Ozzano Taro.

Gli investimenti nella *business unit* Pasta per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, pari a Euro 3.270 migliaia, si riferiscono principalmente al nuovo impianto di confezionamento per i prodotti di tale settore operativo, ubicato presso lo stabilimento di Sansepolcro (AR).

Gli investimenti nella *business unit* Bakery Products per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, pari a Euro 1.953 migliaia, si riferiscono principalmente al nuovo impianto di confezionamento per prodotti da forno, ubicato presso lo stabilimento di Sansepolcro (AR).

Gli investimenti effettuati dall'Emittente dal 30 giugno 2019 alla Data del Documento di Registrazione riguardano principalmente impianti di confezionamento e ammontano complessivamente a Euro 0,1 milioni.

5.7.2 *Investimenti in corso di realizzazione o oggetto di un impegno definitivo*

Gli investimenti in corso di realizzazione al 30 giugno 2019 sono pari a Euro 971 migliaia e riguardano principalmente progetti di aggiornamento e rinnovamento delle linee produttive e di *packaging*. Tali

investimenti, interamente autofinanziati, sono effettuati per Euro 744 migliaia in Germania e per Euro 227 migliaia in Italia.

In aggiunta, si precisa che alla Data del Documento di Registrazione il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente non ha approvato investimenti di particolare rilevanza dedicati a specifici progetti o assunto impegni contrattuali in tal senso.

5.7.3 Joint venture e partecipazioni

Allo stato attuale le entità rientranti nel perimetro del Bilancio Consolidato Aggregato e del Bilancio Intermedio Aggregato non sono parte di accordi per lo svolgimento di attività congiunte nella forma di *joint ventures* o di *joint operations*, come definite dall'IFRS 11.

Con riferimento alle informazioni riguardanti le società su cui l'Emittente detiene una quota del capitale tale da avere un'incidenza notevole sulla valutazione delle attività e passività della situazione finanziaria o dei profitti e delle perdite dell'Emittente stesso, si rinvia alla SEZIONE VI, Punto 6.2 del Documento di Registrazione.

5.7.4 Problematiche ambientali

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente non è a conoscenza di significative problematiche ambientali relative all'utilizzo delle immobilizzazioni materiali del Gruppo e/o concesse in locazione al medesimo.

Ciò premesso, per completezza, si segnala che l'Emittente e le proprie controllate Delverde e Centrale del Latte di Salerno hanno provveduto a far eseguire dei sopralluoghi presso taluni dei propri stabilimenti al fine di verificare eventuali problematiche legate all'utilizzo dell'amianto, in relazione alle quali si segnala quanto segue:

- quanto all'Emittente, sono stati eseguiti sopralluoghi presso gli stabilimenti di (i) Ozzano Taro, (ii) Reggio Emilia, e (iii) San Sepolcro, (iv) Bologna, (v) Corte De' Frati, (vi) Eboli e (vii) Cremona all'esito dei quali, come da prassi, sono state rilasciate delle relazioni sulla valutazione del c.d. "rischio amianto" che evidenziano una dispersione di fibre trascurabile, tale da non comportare rischi apprezzabili. Tali controlli presso i singoli impianti devono essere ripetuti con cadenza periodica ad esito dei quali non si può escludere che l'Emittente debba procedere a bonifiche parziali. A tal riguardo, con specifico riferimento allo stabilimento di Cremona, si segnala che, ad esito del sopralluogo occorso ad aprile 2019 sono stati consigliati (ma, tuttavia, non richiesti alla luce della trascurabilità della concentrazione di amianto) taluni interventi di bonifica parziale nel corso dei prossimi due anni. Si segnala inoltre che presso il sito di Eboli è stato già eseguito un intervento di bonifica parziale nel corso del 2017, alla stregua di quanto sopra descritto per lo stabilimento di Cremona; i costi stimati di tali interventi non sono materiali, in quanto inferiori a Euro 200.000, inseriti a *budget* come manutenzione ordinaria. L'Emittente pertanto non ha effettuato specifici accantonamenti.
- quanto a Delverde, nel 2018, è stato eseguito il "monitoraggio di fibre libere di amianto aerodisperse" presso lo stabilimento di Fara San Martino per valutare la sussistenza di eventuali rischi per la salute e la

sicurezza dei lavoratori. Anche in questo caso, l'esito delle indagini ha evidenziato una dispersione di fibre trascurabile, tale da non comportare rischi apprezzabili.

- quanto a Centrale del Latte di Salerno, la sede principale non presenta problematiche legate al rischio amianto e, pertanto essa non è soggetta a monitoraggi e/o valutazioni in merito, mentre nella sede distaccata di Località Cioffi di Eboli è stato eseguito un sopralluogo che ha dato esito negativo rispetto alla presenza di amianto.

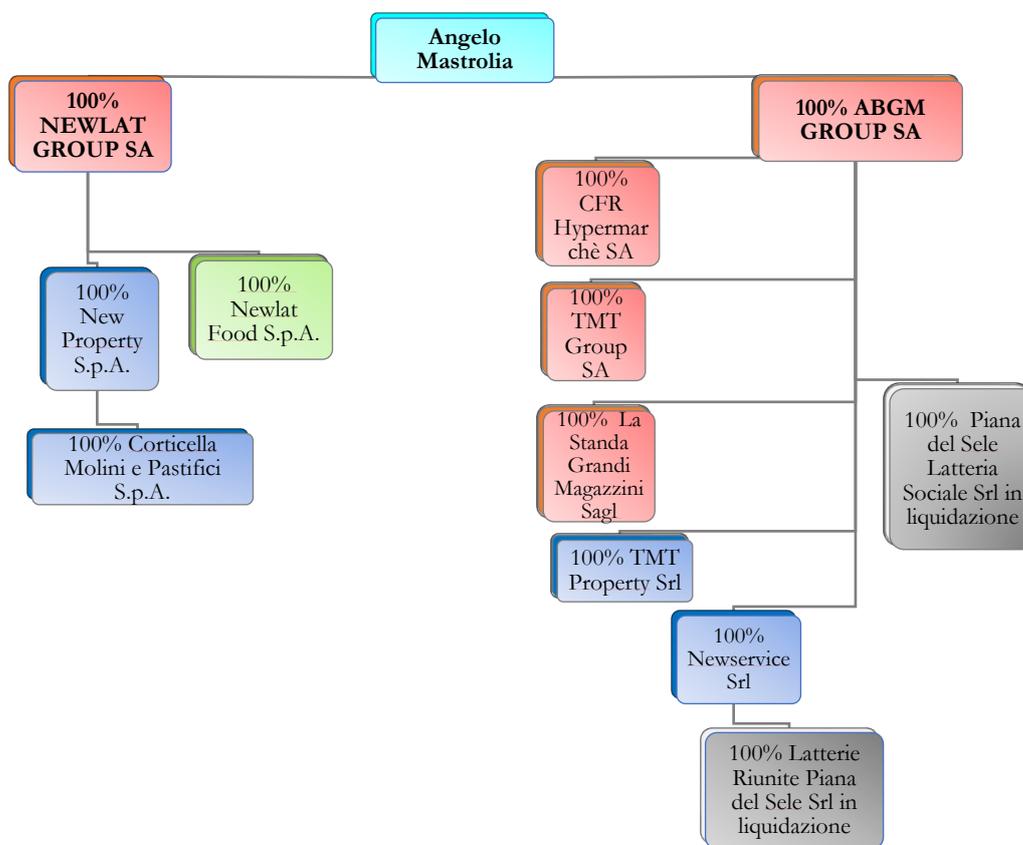
Gli stabilimenti di Mannheim e Lodi non presentano problematiche legate al rischio amianto e, pertanto non sono soggetti a monitoraggi e/o valutazioni in merito.

SEZIONE VI - STRUTTURA ORGANIZZATIVA

6.1 Descrizione del Gruppo a cui appartiene l'Emittente

Alla Data del Documento di Registrazione, il capitale dell'Emittente è detenuto al 100% da Newlat Group, società di diritto svizzero il cui capitale è direttamente detenuto dal Sig. Angelo Mastrolia, a cui tuttavia non fa capo alcun gruppo societario.

Si riporta di seguito una rappresentazione grafica delle società che fanno capo ad Angelo Mastrolia e che sono anche parti correlate dell'Emittente:



Le partecipazioni riportate nel suddetto grafico sono tutte pari al 100%.

Per maggiori informazioni sugli assetti proprietari dell'Emittente si rinvia alla SEZIONE XVI, Punto 16.1, del Documento di Registrazione.

Per maggiori informazioni sulle operazioni con Parti Correlate, si rinvia alla SEZIONE XVII del Documento di Registrazione.

L'Emittente, a sua volta, controlla le società indicate nel successivo Punto 6.2 della presente SEZIONE XVI del Documento di Registrazione.

Alla Data del Documento di Registrazione e alla Data di Avvio delle Negoziazioni, Newlat Group esercita ed eserciterà attività di direzione e coordinamento nei confronti dell'Emittente ai sensi dell'art. 2497 e seguenti del Codice Civile.

Le disposizioni del Capo IX del Titolo V del Libro V del Codice Civile (artt. 2497 e seguenti) prevedono, tra l'altro: (i) una responsabilità diretta della società che esercita attività di direzione e coordinamento nei confronti dei soci e dei creditori sociali delle società soggette alla direzione e coordinamento (nel caso in cui la società che esercita tale attività – agendo nell'interesse imprenditoriale proprio o altrui in violazione dei principi di corretta gestione societaria e imprenditoriale delle società medesime – arrechi pregiudizio alla redditività e al valore della partecipazione sociale ovvero cagioni, nei confronti dei creditori sociali, una lesione all'integrità del patrimonio della società); (ii) una responsabilità degli amministratori della società oggetto di direzione e coordinamento, che omettano di porre in essere gli adempimenti pubblicitari di cui all'art. 2497-*bis* del Codice Civile, per i danni che la mancata conoscenza di tali fatti rechi ai soci o a terzi; nonché (iii) ipotesi specifiche di recesso a favore di soci di società sottoposte a direzione e coordinamento (*cf.* l'art. 2497-*quater* del Codice Civile). In particolare, il socio di una società soggetta ad attività di direzione e coordinamento può recedere qualora la società che esercita l'attività di direzione e coordinamento abbia deliberato una trasformazione che implichi il mutamento dello scopo sociale ovvero una modifica del suo oggetto sociale consentendo l'esercizio di attività che alterino in modo sensibile e diretto le condizioni economiche e patrimoniali della società soggetta a direzione e coordinamento.

Anche a seguito dell'ammissione a quotazione delle Azioni, è previsto che Newlat Group continui ad esercitare il controllo ai sensi dell'art. 2359 del Codice Civile e dell'art. 93 del TUF e a esercitare attività di direzione e coordinamento nei confronti dell'Emittente.

Fermo restando quanto previsto dai richiamati artt. 2497 e seguenti del Codice Civile e il diritto di Newlat Group di esercitare le proprie prerogative di azionista di controllo, in conformità a quanto previsto dalle norme di legge e di regolamento di volta in volta applicabili, l'Emittente ritiene che, alla Data di Avvio delle Negoziazioni, a decorrere dalla quale diverrà efficace il sistema di governo societario adottato dall'Emittente in conformità alle disposizioni previste dal TUF e dal Codice di Autodisciplina, la Società sarà in grado di operare in condizioni di autonomia gestionale e negoziale, in misura adeguata allo *status* di società quotata e nel rispetto della migliore prassi seguita da emittenti quotati e comunque delle regole di corretto funzionamento del mercato.

Con riferimento all'attività di direzione e coordinamento esercitata sulla Società da Newlat Group, il Consiglio di Amministrazione attesta che l'Emittente è in possesso dei requisiti previsti dall'articolo 16 del Regolamento Mercati in materia di direzione e coordinamento, dal momento che la Società:

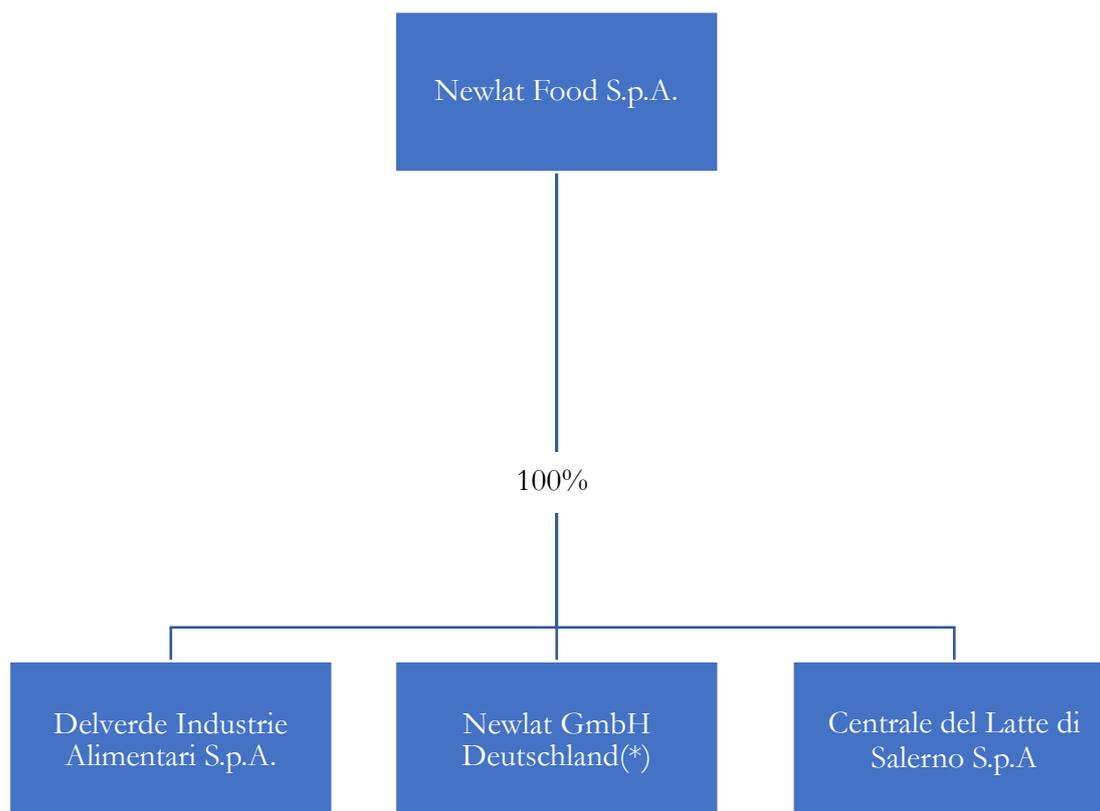
- a) ha adempiuto agli obblighi di pubblicità previsti dall'articolo 2497-*bis* del codice civile;
- b) ha un'autonoma capacità negoziale nei rapporti con la clientela e i fornitori;
- c) ha in essere con Newlat Group accordi di tesoreria accentrata (*c.d.* "Cash Pooling Zero Balance") ritenuti dalla Società conformi all'interesse sociale, tenuto conto del fatto che, con effetto dalla data di emissione da parte di Borsa Italiana S.p.A. del provvedimento di ammissione alle negoziazioni delle azioni di Newlat Food sul Mercato Telematico Azionario, la Società utilizzerà per la propria attività, nonché per la gestione

delle risorse rivenienti dall'aumento di capitale a servizio della quotazione, unicamente i conti non soggetti agli accordi “Cash Pooling Zero Balance” sottoscritti con la capogruppo Newlat Group; tali conti resteranno tuttavia a disposizione dell'Emittente al solo fine di usufruire delle linee di credito messe a disposizione da Newlat Group in forza dei medesimi accordi. Rimane salva la facoltà della Società di utilizzare in futuro accordi di tesoreria accentrata, anche attraverso sistemi di *cash pooling*, con le proprie società controllate. Si precisa che la rispondenza all'interesse sociale dei suddetti accordi di tesoreria accentrata in essere fra Newlat Group e l'Emittente è stata attestata dal Consiglio di Amministrazione e dal Collegio Sindacale dell'Emittente nel corso della riunione del 22 luglio 2019;

- d) disporrà alla Data di Avvio delle Negoziazioni di un comitato di controllo interno composto da amministratori indipendenti come definiti dal comma 2 dell'Art. 16 del Regolamento Mercati Consob e che anche gli altri comitati nominati dalla Società, con efficacia dalla Data di Avvio delle Negoziazioni e raccomandati da codici di comportamento in materia di governo societario promossi dai gestori di mercati regolamentati o da associazioni di categoria, saranno composti da amministratori indipendenti.

6.2 Descrizione delle Società Controllate dall'Emittente

Di seguito viene riportata una rappresentazione grafica delle società facenti parte del Gruppo Newlat, con indicazione della partecipazione detenuta dall'Emittente, direttamente, in ciascuna di esse alla Data del Documento di Registrazione.



(*) L'Emittente acquirerà dalla propria società controllante, Newlat Group, la proprietà delle azioni rappresentanti l'intero capitale sociale della società tedesca Newlat Deutschland subordinatamente all'avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA. Per maggiori informazioni, si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.1.1, del Documento di Registrazione.

Fatto salvo quanto indicato di seguito, alla Data del Documento di Registrazione non sussistono vincoli sulle partecipazioni detenute da Newlat nelle proprie Società Controllate.

In data 29 dicembre 2014 la Società ha stipulato con Unicredit S.p.A. un contratto di mutuo per un importo complessivo pari a Euro 8.000 migliaia, da utilizzare per l'acquisizione della totalità delle azioni di Centrale del Latte di Salerno. Ai sensi del suddetto contratto, la totalità delle azioni detenute dalla Società in Centrale del Latte di Salerno, pari a n. 833.183 azioni ordinarie, è costituita in pegno a favore della banca finanziatrice fino all'integrale rimborso della quota capitale del mutuo.

La tabella di seguito riportata illustra le principali informazioni riguardanti le Società Controllate dall'Emittente:

Denominazione	Sede sociale	Principale attività	Capitale sociale	Partecipazione detenuta direttamente dall'Emittente	Percentuale diritti di voto
Centrale del Latte di Salerno S.p.A.	Salerno, Via Fuorni n. 86, 84131	<i>Milk Products, Dairy Products</i>	Euro 4.165.915,00	100%	100%
Delverde Industrie Alimentari S.p.A.	Fara San Martino (CH)- Zona Industriale SN	Pasta	Euro 8.318.764,00	100%	100%
Newlat GmbH Deutschland	Mannheim, Franzosenstraße 9, 68169	Pasta, Altri Prodotti	Euro 1.025.000	100%	100%

Viene inoltre fornita di seguito una tabella che riepiloga il valore di carico di ciascuna controllata iscritto nel bilancio separato dell'Emittente al 30 giugno 2019 e i dati di patrimonio netto e di utile/perdita di esercizio per ciascuna controllata:

Denominazione	Valore carico partecipazione (in migliaia di Euro) 30/06/2019	Patrimonio netto (in migliaia di Euro) 30/06/2019	Utile / perdita di esercizio (in migliaia di Euro) 30/06/2019
Centrale del Latte di Salerno S.p.A.	12.701	9.346	(408)
Delverde Industrie Alimentari S.p.A.	3.775	3.300	(1.369)
Newlat GmbH Deutschland	55.000	14.980	946

I bilanci di tutte le Società Controllate sono state oggetto di revisione contabile e non sussistono rilievi nelle relazioni di revisione sull'ultimo bilancio di esercizio.

Viene fornita di seguito una breve descrizione dell'attività svolta dalle Società Controllate dall'Emittente:

- **Centrale del Latte di Salerno S.p.A.:** società specializzata nella produzione e vendita di latte fresco e UHT, panna fresca e UHT, yogurt e differenti tipi di burro e formaggio.
- **Delverde Industrie Alimentari S.p.A.:** società attiva nella produzione e vendita di pasta, inclusa pasta biologica, integrale biologica, pasta lunga e corta, a nido e lasagne *premium*.

- **Newlat GmbH Deutschland:** società attiva nella produzione vendita di tradizionali forme di pasta tedesca come *spatzle* e pasta aromatizzata, *instant cups* e sughi nel mercato tedesco.

Si segnala infine che in data 6 settembre 2019, gli organi amministrativi dell'Emittente, di Delverde e di Centrale del Latte di Salerno hanno approvato, rispettivamente, il progetto di fusione per incorporazione di Delverde e di Centrale del Latte di Salerno nell'Emittente ai sensi dell'art. 2505 (*fusione di società interamente controllata*) del Codice Civile (le "**Fusioni**"). In data 17 settembre 2019 si sono tenute, in sede straordinaria, le assemblee degli azionisti delle società Delverde, Centrale del Latte di Salerno e dell'Emittente che hanno approvato le suddette Fusioni.

Le motivazioni di tali Fusioni risiedono principalmente nella razionalizzazione di costi fissi di struttura nonché nella volontà di rendere l'organizzazione del Gruppo e dell'Emittente più snella e flessibile al fine di agevolare nuove future acquisizioni.

Gli effetti civilistici delle Fusioni decorreranno a partire dal 31 dicembre 2019.

SEZIONE VII - RESOCONTO DELLA SITUAZIONE GESTIONALE E FINANZIARIA

Premessa

Nella presente Sezione è riportata l'analisi della situazione gestionale e patrimoniale del Gruppo, relativa ai semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018 e agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

L'Emittente rientra nella fattispecie dei cc.dd. “*emittenti con storia finanziaria complessa*”, in conformità a quanto previsto dall'articolo 18 del Regolamento Delegato 2019/980, in considerazione delle operazioni analizzate puntualmente nella SEZIONE XVIII, Punto 18.1, del Documento di Registrazione, e di seguito sinteticamente descritte:

- Acquisizione di Newlat Deutschland: in data 27 giugno 2019, l'Emittente ha stipulato con Newlat Group, società controllante l'Emittente, un contratto per l'acquisto dell'intera partecipazione di Newlat Deutschland, il cui capitale sociale è interamente detenuto da Newlat Group. Il contratto di acquisizione di Newlat Deutschland prevede l'avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA come condizione sospensiva all'efficacia del trasferimento della proprietà delle azioni Newlat Deutschland in favore di Newlat.
- Acquisizione del ramo d'azienda di Corticella: in data 23 maggio 2017 Newlat e Corticella hanno sottoscritto un contratto, avente efficacia dal 1 luglio 2017, finalizzato alla cessione a Newlat di un ramo d'azienda per un corrispettivo pari a Euro 539 migliaia.

Pertanto, al fine di rappresentare l'andamento patrimoniale, finanziario ed economico del Gruppo Newlat nei periodi presi a riferimento nel Documento di Registrazione, si è reso necessario includere nello stesso informazioni finanziarie aggregate.

Le informazioni numeriche incluse nella presente SEZIONE VII sono state estratte:

- dal Bilancio Consolidato Aggregato per gli esercizi 2016-2018 e redatto ai sensi degli IFRS approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 27 giugno 2019 e assoggettato a revisione contabile completa da parte di PwC che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 22 luglio 2019, incorporati mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione;
- dal Bilancio Intermedio Aggregato al 30 giugno 2019 e redatto ai sensi degli IFRS approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 9 agosto 2019 e assoggettato a revisione contabile completa da parte di PwC che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 9 agosto 2019, incorporati mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione; e
- da elaborazioni del *management* dell'Emittente effettuate sulla base delle risultanze della contabilità generale e gestionale.

Inoltre, nella presente Sezione sono riportati i principali indicatori patrimoniali, finanziari ed economici utilizzati dal *management* dell'Emittente per monitorare l'andamento economico e finanziario per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, alternativi agli indicatori definiti o specificati nella disciplina applicabile sull'informativa finanziaria.

Allo scopo di facilitare la comprensione dell'andamento patrimoniale, finanziario ed economico dell'Emittente, gli amministratori hanno individuato alcuni Indicatori Alternativi di *Performance*. Per una corretta interpretazione di tali IAP si evidenzia quanto segue:

- gli IAP sono costruiti a partire dai dati storici e non sono indicativi dell'andamento futuro del Gruppo medesimo. Nello specifico essi sono estratti dal Bilancio Consolidato Aggregato e dal Bilancio Intermedio Aggregato e rappresentati, laddove applicabile, in accordo con quanto previsto dalle raccomandazioni contenute nel documento predisposto dall'ESMA, n.1415 del 2015, così come recepite dalla Comunicazione Consob n. 0092543 del 3 dicembre 2015;
- gli IAP non sono misure la cui determinazione è regolamentata dai principi contabili internazionali (IFRS) e, pur essendo derivati dal Bilancio Consolidato Aggregato e dal Bilancio Intermedio Aggregato, non sono soggetti a revisione contabile;
- gli IAP non devono essere considerati sostitutivi degli indicatori previsti dai principi contabili di riferimento (IFRS);
- la lettura di detti IAP deve essere effettuata unitamente alle informazioni finanziarie del Gruppo tratte dal Bilancio Consolidato Aggregato e dal Bilancio Intermedio Aggregato;
- le definizioni degli IAP utilizzati dal Gruppo, in quanto non rinvenienti dai principi contabili di riferimento, potrebbero non essere omogenee con quelle adottate da altri gruppi e quindi con esse comparabili; e
- gli IAP utilizzati dal Gruppo risultano elaborati con continuità e omogeneità di definizione e rappresentazione per tutti i periodi per i quali sono incluse informazioni finanziarie nel presente Documento di Registrazione.

Si precisa che, ai fini del calcolo degli IAP relativi al semestre chiuso al 30 giugno 2019, basati su grandezze sia economiche che patrimoniali, sono stati considerati i dati economici storici risultanti dalla somma dei dati del semestre chiuso al 30 giugno 2019 con i dati del semestre chiuso al 31 dicembre 2018. Detti indicatori infra-annuali sono calcolati esclusivamente sulla base di dati storici, con la sola finalità di consentire la comparabilità con i medesimi indicatori relativi al triennio, e non costituiscono pertanto in alcun modo una previsione dell'andamento futuro del Gruppo.

Si segnala infine che l'Emittente ha predisposto informazioni finanziarie proforma al fine di rappresentare i principali effetti derivanti da talune operazioni che hanno interessato l'Emittente nel periodo di riferimento (acquisizione da parte dell'Emittente del 100% delle azioni rappresentative del capitale sociale delle società Delverde; pagamento del corrispettivo relativamente all'acquisizione di Newlat Deutschland corrisposto al 30 giugno 2019; risoluzione dei contratti di prestazione di servizi infragruppo tra le società del Gruppo e il socio unico Newlat Group; stipula di un c.d. "*cost sharing agreement*" tra la Società e Newlat Group; modifica degli accordi di tesoreria centralizzata tra le società del Gruppo e il socio unico Newlat Group). Per maggiori dettagli sulle informazioni finanziarie proforma si veda la SEZIONE XVIII, Punto 18.1 del Documento di Registrazione e i Prospetti Consolidati Proforma incorporati mediante riferimento nel Documento di Registrazione.

Le informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche di seguito riportate devono essere lette congiuntamente alla SEZIONE VIII, alla SEZIONE XVII e alla SEZIONE XVIII del Documento di Registrazione.

7.1 Situazione finanziaria

7.1.1 Resoconto dell'andamento e dei risultati dell'attività dell'Emittente

Il *management* dell'Emittente, per valutare l'andamento del Gruppo, monitora, tra l'altro, gli Indicatori Alternativi di *Performance*, patrimoniali, finanziari ed economici riepilogati nelle seguenti tabelle e oggetto di commento nei successivi paragrafi.

(In migliaia di Euro)	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2019	2018	2018	2017	2016
Investimenti	1.278	1.899	5.793	5.728	4.040
Investimenti su ricavi	0,8%	1,3%	1,9%	1,9%	1,4%
EBITDA	11.876	11.618	24.228	19.517	23.512
EBITDA Margin	7,7%	7,7%	7,9%	6,4%	8,0%
Cash conversion	89,2%	83,7%	76,1%	70,7%	82,8%
Cash flow conversion ratio	93,2%	0,4%	75,1%	78,5%	91,0%
EBITDA Normalizzato	12.164	11.865	24.860	23.510	25.670
EBITDA Margin Normalizzato	7,9%	7,9%	8,1%	7,8%	8,8%
EBITDA/oneri finanziari	12,62	12,17	11,66	8,12	5,80
ROS	3,1%	3,4%	3,2%	3,0%	3,6%
Risultato netto su ricavi	1,7%	2,2%	1,9%	1,5%	2,3%

Gli Indicatori Alternativi di *Performance*, esposti nella presente tabella, non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della posizione patrimoniale, finanziaria ed economica del Gruppo.

(In migliaia di Euro e percentuali)	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Capitale immobilizzato netto	64.506	61.676	37.598	175.903
Capitale circolante operativo netto	(7.124)	(13.101)	(10.995)	(10.013)
Capitale circolante netto	(21.430)	(11.788)	(3.306)	(19.176)
Capitale investito netto	43.076	49.888	34.292	156.727
Indebitamento finanziario netto	22.221	(13.652)	(33.154)	26.517
Indebitamento finanziario netto / Patrimonio netto	1,1	(0,2)	(0,5)	0,2
Indebitamento finanziario netto/EBITDA (*)	(0,91)	0,56	1,70	(1,13)
Totale fonti di finanziamento	43.076	49.888	34.292	156.727
Giorni medi di giacenza delle rimanenze (*)	42	36	36	38
Indice di rotazione delle rimanenze (*)	8,6	10,1	9,9	9,5
Giorni medi di incasso dei crediti commerciali (*)	68	61	62	56
Indice di rotazione dei crediti commerciali (*)	5,3	5,9	5,8	6,5
Giorni medi di pagamento dei debiti commerciali (*)	138	130	130	125
Indice di rotazione dei debiti commerciali (*)	2,6	2,8	2,8	2,9
ROI (*)	21,7%	19,5%	26,8%	6,8%
ROE (*)	25,3%	9,4%	6,7%	5,2%

Gli Indicatori Alternativi di *Performance*, esposti nella presente tabella, non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della posizione finanziaria ed economica del Gruppo.

(*) Dati economici per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 relativi al periodo di dodici mesi chiuso al 30 giugno 2019.

Le modalità di calcolo degli IAP sopra esposti e la relativa riconciliazione con i saldi risultanti dal Bilancio Consolidato Aggregato e dal Bilancio Intermedio Aggregato sono riportate nei successivi Punti della presente Sezione.

7.1.1.1 *Fattori che hanno avuto ripercussioni significative sulla situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo*

Con riferimento agli esercizi in esame, sono di seguito riportati i fattori che hanno principalmente influenzato la situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

L'Acquisizione Delverde

In data 9 aprile 2019, Newlat ha stipulato con Molinos del Plata S.L.U. e Molinos Rio de la Plata S.A. un contratto di compravendita di azioni rappresentative dell'intero capitale sociale di Delverde. L'esecuzione della compravendita è avvenuta contestualmente alla sottoscrizione del contratto.

Il contratto per l'Acquisizione Delverde prevede un prezzo provvisorio, corrisposto da Newlat alla data dell'esecuzione della compravendita, pari a Euro 3.775 migliaia, il quale sarà oggetto di aggiustamento (in diminuzione o in aumento) sulla base degli scostamenti tra i valori della posizione finanziaria netta e del capitale circolante convenzionalmente determinati dalle parti e quelli effettivi alla data di esecuzione. Le modalità di calcolo della posizione finanziaria netta e del capitale circolante utili alla determinazione del corrispettivo sono definite nell'ambito del contratto. Ulteriori aggiustamenti (in diminuzione) del prezzo sono previsti, da un lato, per il caso di sopravvenienze passive che si riferiscono al periodo antecedente alla data di esecuzione della compravendita dovute ad accordi di scontistica a favore della grande distribuzione organizzata, e, dall'altro, per il caso di mancato incasso di crediti, al netto del relativo fondo svalutazione iscritto a bilancio. Il venditore deve predisporre e fornire all'acquirente, entro 50 giorni lavorativi dalla data di efficacia del contratto, la situazione contabile di Delverde alla medesima data. L'acquirente deve inviare una notifica al venditore, entro 50 giorni lavorativi a partire dalla data in cui ha ricevuto la situazione contabile di Delverde, nel caso in cui non accetti la determinazione di una delle voci incluse nella situazione contabile ricevuta.

Per maggiori informazioni relativamente al trattamento contabile dell'Acquisizione Delverde si veda il Bilancio Intermedio Aggregato.

La riorganizzazione immobiliare

In data 7 marzo 2017 l'Assemblea straordinaria di Newlat ha deliberato l'approvazione del progetto di scissione parziale proporzionale mediante assegnazione di parte del patrimonio sociale della stessa Newlat a favore della società di nuova costituzione New Property. Il progetto di scissione, approvato in data 24 febbraio 2017, è stato predisposto sulla base degli elementi patrimoniali attivi e passivi valutati con riferimento alla situazione contabile al 31 dicembre 2016.

L'atto di scissione è stato sottoscritto in data 23 maggio 2017 con efficacia a far data dal 1 giugno 2017. L'operazione in esame è avvenuta mediante una scissione parziale proporzionale di parte del patrimonio di Newlat a favore della società beneficiaria di nuova costituzione New Property che, a fronte del patrimonio

oggetto di scissione, ha assegnato le proprie azioni al socio unico di Newlat, Newlat Group (di seguito la “**Scissione New Property**”).

Inoltre, in data 31 dicembre 2017, sono stati oggetto di scorporo i beni immobili di Corticella, precedentemente iscritti in forza di un contratto di locazione con opzione di riscatto a fronte di un corrispettivo da versare pari a Euro 17.002 migliaia, poiché Newlat ha ceduto la suddetta opzione relativa al diritto di riscatto degli immobili stessi, avente valenza fino alla scadenza o cessazione per qualsivoglia altra ragione del contratto di locazione, al socio unico Newlat Group. Tali beni immobili erano originariamente iscritti in forza di un contratto d'affitto di ramo d'azienda sottoscritto tra le parti in data 21 dicembre 2010 e, a far data dal 1 luglio 2017, a seguito dell'esclusione di tali immobili dal perimetro dell'acquisizione del ramo d'azienda di Corticella (si veda a tal proposito la SEZIONE XVIII, Punto 18.1 del Documento di Registrazione), in forza del suddetto contratto di locazione con opzione di riscatto.

La Scissione New Property e lo scorporo dei beni immobili di Corticella sono congiuntamente definiti la “**Riorganizzazione Immobiliare**”.

I beni immobili oggetto della Riorganizzazione Immobiliare, principalmente riconducibili agli stabilimenti produttivi di San Sepolcro (AR), Ozzano Taro (PR), Reggio Emilia, Lodi, Lecce ed Eboli (SA), nonché gli stabilimenti di Corticella di Bologna e Corte de' Frati (CR), sono stati concessi in conduzione a Newlat, tramite sottoscrizione di specifici contratti di locazione.

La tabella che segue riepiloga gli effetti patrimoniali derivanti dalla Riorganizzazione Immobiliare alla data di efficacia delle operazioni sopra descritte:

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Attività	Passività
Immobili, impianti e macchinari	(190.082)	-
Investimenti immobiliari	(17.280)	-
Altri crediti e attività correnti	32.818	-
Patrimonio netto	-	(63.467)
Passività per imposte differite	-	(28.833)
Passività finanziarie	-	(46.924)
Altre passività	-	(35.320)
TOTALE	(174.544)	(174.544)

Le voci di bilancio immobili, impianti e macchinari e investimenti immobiliari includono il compendio immobiliare oggetto di scissione e di scorporo.

Gli altri crediti e attività correnti sono relativi ai crediti verso New Property sorti con riferimento al conguaglio derivante dalle differenze tra i valori contabili degli elementi patrimoniali attivi e passivi oggetto di scissione tra la data di efficacia della Scissione New Property e il 31 dicembre 2016, ovvero la data di riferimento della situazione contabile inclusa nel progetto di scissione.

Le passività finanziarie si riferiscono: (i) a debiti verso banche derivanti da tre contratti di mutuo e finanziamento che sono stati attribuiti al patrimonio di New Property nell'ambito dell'operazione in esame; e (ii) al debito derivante da due finanziamenti concessi dalla società controllante Newlat Group rispettivamente

per un importo pari a Euro 25.000 migliaia ed Euro 15.000 migliaia. Tali rapporti giuridici sono stati trasferiti a New Property nell'ambito della Scissione New Property.

Le passività per imposte differite sono associate al compendio immobiliare poiché iscritte nell'ambito delle rivalutazioni effettuate in relazione ai terreni e ai fabbricati oggetto di scissione.

Le altre passività sono riconducibili: (i) al debito verso Corticella, pari a Euro 17.002 migliaia, quale corrispettivo contrattualizzato per l'opzione di riscatto, oggetto di rinuncia, del compendio immobiliare, (ii) al debito residuo verso Newlat Group, pari a Euro 9.150 migliaia, relativo all'acquisto del 100% del capitale sociale della società IAR S.p.A. (successivamente fusa per incorporazione in Newlat); e (iii) al debito residuo riconducibile al prezzo di riscatto dello stabilimento sito in Reggio Emilia per Euro 9.168 migliaia.

Si veda il Bilancio Consolidato Aggregato per maggiori informazioni relativamente al trattamento contabile della Riorganizzazione Immobiliare nell'ambito della predisposizione dello stesso.

Informazioni patrimoniali e finanziarie di Newlat Deutschland

In data 27 giugno 2019, l'Emittente ha stipulato con Newlat Group, società controllante l'Emittente, un contratto per l'acquisto dell'intera partecipazione di Newlat Deutschland il cui capitale sociale è interamente detenuto da Newlat Group. Le informazioni finanziarie presentate nel presente Documento di Registrazione, estratte dal Bilancio Consolidato Aggregato e dal Bilancio Intermedio Aggregato, includono i saldi di Newlat Deutschland a partire rispettivamente dal 1 gennaio 2016 e dal 1 gennaio 2018 (si veda il Bilancio Consolidato Aggregato e il Bilancio Intermedio Aggregato).

La tabella che segue riporta lo schema riclassificato per "Fonti e impieghi" della situazione patrimoniale e finanziaria consolidata aggregata di Newlat Deutschland al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno		Al 31 dicembre	
	2019	2018	2017	2016
Impieghi				
Capitale immobilizzato netto (*)	17.936	16.963	16.064	14.717
Capitale circolante netto (*)	(7.740)	(16.947)	(19.987)	(6.457)
Capitale investito netto (*)	10.196	16	(3.923)	8.260
Fonti				
Patrimonio netto	23.760	22.820	20.229	17.825
Indebitamento finanziario netto (*)	(13.564)	(22.804)	(24.152)	(9.565)
Totale fonti di finanziamento	10.196	16	(3.923)	8.260

(*) Il capitale immobilizzato netto, il capitale circolante netto, il capitale investito netto e l'indebitamento finanziario netto sono Indicatori Alternativi di *Performance*, non identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della posizione finanziaria del Gruppo.

Capitale investito netto

L'andamento del capitale investito netto di Newlat Deutschland nei periodi in esame riflette principalmente l'andamento del capitale circolante netto, anche in considerazione del fatto che il capitale immobilizzato netto è quasi esclusivamente riferibile al valore dei marchi a vita utile indefinita, Drei Glocken e Birkel, di

ammontare pari a Euro 18.844 migliaia in tutti i periodi in esame, al netto del saldo della quota non corrente del debito relativo all'acquisizione del ramo d'azienda Ebro Foods, che includeva i suddetti marchi.

L'incremento del capitale circolante netto registrato al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018, pari a Euro 9.207 migliaia, è principalmente riconducibile a un anticipo per fornitura di merci erogato in favore di Newlat per un ammontare pari a Euro 15.181 migliaia, parzialmente compensato da maggiori debiti commerciali per Euro 3.122 migliaia.

L'incremento del capitale circolante netto registrato al 31 dicembre 2018 rispetto al 31 dicembre 2017, pari a Euro 3.040 migliaia, è prevalentemente riconducibile alla riduzione delle altre passività correnti derivante dal rimborso parziale del debito relativo all'acquisizione del ramo d'azienda Ebro Foods.

Il decremento del capitale circolante netto registrato al 31 dicembre 2017 rispetto al 31 dicembre 2016, pari a Euro 13.530 migliaia, è prevalentemente riconducibile all'azzeramento di un credito per anticipo su forniture, pari ad Euro 10.000 migliaia, vantato nei confronti di Newlat al 31 dicembre 2016.

Patrimonio netto

Le variazioni del patrimonio netto di Newlat Deutschland intervenute nei periodi in esame sono imputabili alla rilevazione del risultato netto complessivo.

Indebitamento finanziario netto

La variazione dell'indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018, pari a Euro 9.240 migliaia, è principalmente dovuta all'effetto combinato derivante dalle disponibilità liquide generate nel periodo a fronte dell'attività caratteristica svolta al netto dall'erogazione del sopra citato anticipo a Newlat, pari a Euro 15.181 migliaia;

La variazione dell'indebitamento finanziario netto al 31 dicembre 2017 rispetto al 31 dicembre 2016, pari a Euro 14.587 migliaia, è principalmente dovuta all'anticipo, pari a Euro 10.000 migliaia, erogato in favore di Newlat nel corso dell'esercizio 2016.

7.1.1.2 Analisi della situazione patrimoniale e finanziaria aggregata del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016

La tabella che segue riporta lo schema riclassificato per “Fonti e impieghi” della situazione patrimoniale e finanziaria consolidata aggregata del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno		Al 31 dicembre	
	2019	2018	2017	2016
Impieghi				
Capitale immobilizzato netto (*)	64.506	61.676	37.598	175.903
Capitale circolante netto (*)	(21.430)	(11.788)	(3.306)	(19.176)
Capitale investito netto (*)	43.076	49.888	34.292	156.727
Fonti				
Patrimonio netto	20.855	63.540	67.446	130.210
Indebitamento finanziario netto (*)	22.221	(13.652)	(33.154)	26.517
Totale fonti di finanziamento	43.076	49.888	34.292	156.727

(*) Il capitale immobilizzato netto, il capitale circolante netto, il capitale investito netto, l’indebitamento finanziario netto e il totale fonti di finanziamento sono Indicatori Alternativi di *Performance*, non identificati come misure contabili nell’ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della posizione finanziaria del Gruppo.

Il decremento del capitale investito netto del Gruppo registrato al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018, pari a Euro 6.812 migliaia, è riconducibile al combinato disposto di un maggior capitale immobilizzato netto per Euro 2.830 migliaia, derivante principalmente dall’iscrizione dei saldi relativi a Delverde a seguito dell’Acquisizione Delverde, pari a Euro 7.019 migliaia, più che compensato da una riduzione del capitale circolante netto per Euro 9.642 migliaia, riconducibile principalmente all’incasso del credito, pari a Euro 10.000 migliaia, vantato verso New Property quale conguaglio derivante dalla Scissione New Property. L’incremento registrato al 31 dicembre 2018 rispetto al 31 dicembre 2017, pari a Euro 15.596 migliaia, è anche riconducibile all’adozione da parte del Gruppo a partire dal 1 gennaio 2018 dell’IFRS 16 (si veda a tal proposito il Bilancio Consolidato Aggregato). Il decremento registrato al 31 dicembre 2017 rispetto al 31 dicembre 2016, pari a Euro 122.435 migliaia, è principalmente riconducibile agli effetti derivanti dalla Riorganizzazione Immobiliare precedentemente descritta.

Di seguito è riportata una breve analisi delle principali voci incluse nello schema riclassificato per “Fonti e impieghi” al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

Capitale immobilizzato netto

La tabella che segue riporta il prospetto di dettaglio del capitale immobilizzato netto al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

(In migliaia di Euro)	Al 30 giugno		Al 31 dicembre	
	2019	2018	2017	2016
Immobili, impianti e macchinari	31.671	30.669	31.865	224.741
Investimenti immobiliari	-	-	-	17.416
Attività per diritto d'uso	20.779	18.577	-	-
Attività immateriali	25.442	25.713	26.800	27.578
Fondi relativi al personale	(11.163)	(11.038)	(11.314)	(11.204)
Fondi per rischi e oneri	(1.420)	(1.008)	(8.653)	(17.488)
Altre attività e passività non correnti (a)	(803)	(1.237)	(1.100)	(65.140)
Capitale Immobilizzato netto	64.506	61.676	37.598	175.903

(*) Il capitale immobilizzato netto è un indicatore alternativo di *performance*, non identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non deve essere considerato una misura alternativa a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo stesso.

(a) Include le seguenti voci estratte dal Bilancio Consolidato Aggregato: (i) attività finanziarie non correnti valutate al fair value con impatto a conto economico; (ii) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato; (iii) attività per imposte anticipate; (iv) passività per imposte differite; (v) altre passività non correnti.

Gli immobili, impianti e macchinari includono principalmente: (i) il valore degli impianti e macchinari di produzione pari a Euro 20.547 migliaia, Euro 20.462 migliaia, Euro 21.261 migliaia ed Euro 21.483 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 e (ii) il valore dei terreni e fabbricati pari a Euro 8.308 migliaia, Euro 8.612 migliaia, Euro 8.924 migliaia ed Euro 201.285 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016. La variazione della voce al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018 è dovuta per Euro 2.542 migliaia all'iscrizione dei saldi relativi a Delverde a seguito dell'Acquisizione Delverde. Il decremento registrato dalla voce al 31 dicembre 2017, rispetto al 31 dicembre 2016, è attribuibile agli effetti derivanti dalla Riorganizzazione Immobiliare. Il valore dei terreni e fabbricati ancora iscritto al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018 è relativo alle sedi e agli stabilimenti di Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland.

Il saldo della voce investimenti immobiliari al 31 dicembre 2016 include il valore di terreni e fabbricati riferibili a stabilimenti non produttivi ricompresi nel perimetro della Scissione New Property.

Le attività per diritto d'uso, rilevate a partire dal 1 gennaio 2018 a seguito dell'adozione dell'IFRS 16 (si veda a tal proposito il Bilancio Consolidato Aggregato) si riferiscono a diritti di utilizzo di beni immobili e strumentali condotti in forza di contratti di locazione. In particolare, il valore di tale voce è prevalentemente ascrivibile ai diritti di utilizzo rinvenienti dai contratti di locazione stipulati con New Property e Corticella a seguito della Riorganizzazione Immobiliare con riferimento agli stabilimenti produttivi di Sansepolcro (AR), Ozzano Taro (PR), Reggio Emilia, Lodi, Lecce ed Eboli (SA), Bologna e Corte de' Frati (CR). La variazione del saldo al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018, pari a un incremento di Euro 2.202 migliaia, è dovuta prevalentemente all'effetto combinato: (i) dell'iscrizione dei saldi relativi a Delverde a seguito dell'Acquisizione Delverde, per Euro 4.739 migliaia e (ii) degli ammortamenti del periodo, pari a Euro 2.910 migliaia.

Le attività immateriali includono principalmente: (i) il valore dei marchi a vita utile indefinita, Drei Glocken e Birkel, iscritti in capo a Newlat Deutschland, di ammontare pari a Euro 18.844 migliaia al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016; (ii) il valore dell'avviamento relativo all'acquisizione della società Centrale del Latte di Salerno, di ammontare pari a Euro 3.863 migliaia al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, (iii) il valore dell'avviamento relativo all'Acquisizione Delverde, di ammontare pari a Euro 9 migliaia al 30 giugno 2019 e (iv) il valore dei marchi a vita utile definita pari a Euro 2.340 migliaia, Euro 2.599 migliaia, Euro 3.442 migliaia ed Euro 4.296 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016. La riduzione delle attività immateriali registrata nei periodi in esame è principalmente riferibile agli ammortamenti dei marchi a vita utile definita. La variazione della voce al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018 è inoltre riconducibile per Euro 208 migliaia all'iscrizione dei saldi relativi a Delverde a seguito dell'Acquisizione Delverde.

Gli investimenti in conto capitale, definiti come gli investimenti effettuati dal Gruppo in immobilizzazioni materiali e immateriali, ammontano a Euro 5.793 migliaia, Euro 5.728 migliaia ed Euro 4.040 migliaia rispettivamente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016. L'incidenza degli investimenti sui ricavi risulta pari a 1,9% per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018 e 2017 e pari a 1,4% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016. Gli investimenti in conto capitale ammontano a Euro 1.278 migliaia ed Euro 1.899 migliaia rispettivamente per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018. L'incidenza degli investimenti sui ricavi risulta pari a 0,8% e 1,3% rispettivamente per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e 2018. Maggiori dettagli sugli investimenti effettuati dal Gruppo in attività materiali e immateriali per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 sono riportati nella SEZIONE V, Punto 5.7.1, del Documento di Registrazione.

I fondi relativi al personale sono principalmente riferibili al fondo trattamento di fine rapporto. La voce accoglie il valore della stima dell'obbligazione, determinata sulla base di tecniche attuariali, relativa all'ammontare da corrispondere ai dipendenti del Gruppo all'atto della cessazione del rapporto di lavoro. La variazione della voce al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018 è dovuta per Euro 118 migliaia all'iscrizione dei saldi relativi a Delverde a seguito dell'Acquisizione Delverde.

I fondi per rischi e oneri sono prevalentemente riferibili a: (i) il valore del fondo indennità clientela agenti, pari a Euro 1.137 migliaia, Euro 939 migliaia, Euro 891 migliaia ed Euro 798 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, relativo alla stima degli oneri a carico delle società del Gruppo in caso di interruzione dei rapporti di agenzia; (ii) il valore del fondo rischi Ozzano Taro, d'importo nullo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018 e pari a Euro 7.693 migliaia ed Euro 16.621 migliaia rispettivamente al 31 dicembre 2017 e 2016, relativo agli oneri futuri netti stimati connessi al contratto di *co-packing* stipulato con Heinz Italia, con scadenza 2018, contestualmente all'acquisizione dello stabilimento di Ozzano Taro (PR) avvenuta nel 2015. Il contratto originario è stato valutato come "contratto oneroso" ai sensi dello IAS 37 e, conseguentemente, gli oneri futuri netti stimati dall'Emittente alla data di acquisizione sono stati iscritti in tale fondo rischi. A seguito di negoziazione l'Emittente ha ottenuto da Heinz Italia la copertura di tali oneri futuri che sono stati rilasciati nel corso degli esercizi. Dal 2019 tale fondo non si rende più necessario in quanto non sono previsti oneri futuri da coprire. La variazione dei fondi per rischi e oneri al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018 è dovuta per Euro 352 migliaia all'iscrizione dei saldi relativi a Delverde a seguito dell'Acquisizione Delverde.

Il valore netto delle altre attività e passività non correnti include principalmente le attività per imposte anticipate, le passività per imposte differite e le passività relative a debiti differiti per acquisizioni poste in

essere negli esercizi passati. La variazione del saldo netto delle altre attività e passività non correnti registrato al 31 dicembre 2017 rispetto al 31 dicembre 2016, pari a Euro 64.040 migliaia, è quasi interamente ascrivibile agli effetti della Riorganizzazione Immobiliare.

Capitale circolante netto

La tabella che segue riporta il prospetto di dettaglio del capitale circolante netto al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Rimanenze	29.855	25.251	25.735	25.382
Crediti commerciali	60.688	53.869	54.430	47.343
Debiti commerciali	(97.667)	(92.221)	(91.160)	(82.738)
Capitale circolante operativo netto (*)	(7.124)	(13.101)	(10.995)	(10.013)
Altre attività correnti (a)	5.065	15.215	23.507	9.019
Altre passività correnti (b)	(19.371)	(13.902)	(15.818)	(18.182)
Capitale circolante netto (*)	(21.430)	(11.788)	(3.306)	(19.176)

(*) Il capitale circolante operativo netto e il capitale circolante netto sono Indicatori Alternativi di *Performance*, non identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo stesso.

- (a) Include le seguenti voci estratte dal Bilancio Intermedio Aggregato e dal Bilancio Consolidato Aggregato: (i) attività per imposte correnti e (ii) altri crediti e attività correnti
- (b) Include le seguenti voci estratte dal Bilancio Intermedio Aggregato e dal Bilancio Consolidato Aggregato: (i) passività per imposte correnti e (ii) altre passività correnti

Capitale circolante operativo netto

L'andamento del capitale circolante operativo netto nei periodi in esame riflette l'ottimizzazione nella gestione del capitale circolante netto operativo attuata dal Gruppo anche facendo leva sui termini d'incasso e pagamento medi concordati con clienti e fornitori. La variazione del capitale circolante operativo netto al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018 è dovuta prevalentemente all'incremento dei crediti commerciali, riconducibile principalmente alla concessione di dilazioni di pagamento a taluni clienti della GDO di Newlat, nell'ambito del processo di definizione dei listini e relativa scontistica. Tale variazione è inoltre dovuta, per Euro 673 migliaia, all'iscrizione del saldo positivo relativo a Delverde a seguito dell'Acquisizione Delverde.

La variazione delle rimanenze al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018 è dovuta per Euro 2.794 migliaia all'iscrizione dei saldi relativi a Delverde a seguito dell'Acquisizione Delverde.

La tabella che segue riporta il dettaglio delle rimanenze per categoria, nonché il relativo fondo svalutazione rimanenze, per i periodi in esame.

(In migliaia di Euro)	Materie prime, sussidiarie, di consumo e ricambi	Prodotti finiti e merci	Prodotti semilavorati	Acconti	Totale rimanenze
Valore lordo al 30 giugno 2019	15.276	14.772	33	34	30.115
Fondo svalutazione rimanenze	(35)	(225)	-	-	(260)
Rimanenze al 30 giugno 2019	15.241	14.547	33	34	29.855
Valore lordo al 31 dicembre 2018	14.479	10.759	14	34	25.286
Fondo svalutazione rimanenze	(35)	-	-	-	(35)
Rimanenze al 31 dicembre 2018	14.444	10.759	14	34	25.251
Valore lordo al 31 dicembre 2017	13.153	12.583	-	34	25.770
Fondo svalutazione rimanenze	(35)	-	-	-	(35)
Rimanenze al 31 dicembre 2017	13.118	12.583	-	34	25.735
Valore lordo al 31 dicembre 2016	12.949	12.434	-	34	25.417
Fondo svalutazione rimanenze	(35)	-	-	-	(35)
Rimanenze al 31 dicembre 2016	12.914	12.434	-	34	25.382

Il fondo svalutazione rimanenze, ove necessario, viene alimentato da accantonamenti per tenere conto delle rimanenze obsolete o a lenta rotazione. Quando vengono meno le circostanze che in precedenza avevano causato la rilevazione dei sopra citati accantonamenti, o quando vi sono chiare indicazioni di un aumento nel valore netto di realizzo, gli accantonamenti sono stornati in tutto o in parte, nella misura in cui il nuovo valore contabile sia il minore tra costo di acquisto o produzione e il valore di realizzo alla data di riferimento delle informazioni finanziarie.

La tabella che segue riporta l'indice di rotazione delle rimanenze e i giorni medi di giacenza delle rimanenze stesse nei periodi in esame.

(In migliaia di Euro e rapporti)	Al 30 giugno 2019	Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Rimanenze valore lordo (A)	29.855	25.286	25.770	25.417
Costo del venduto (B) ⁽¹⁾	256.676	256.060	255.115	241.299
Giorni medi di giacenza delle rimanenze (A)/(B)*360 (*)	42	36	36	38
Indice di rotazione delle rimanenze (B)/(A) (*)	8,6	10,1	9,9	9,5

(*) I giorni medi di giacenza delle rimanenze e l'indice di rotazione delle rimanenze sono Indicatori Alternativi di *Performance*, non identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo stesso.

(1) Dati economici per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 relativi al periodo di dodici mesi chiuso al 30 giugno 2019.

L'indice di rotazione delle rimanenze e i giorni medi di giacenza delle stesse non hanno subito scostamenti di rilievo nel corso del triennio in esame. L'incremento dei giorni medi di giacenza delle rimanenze al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018 è principalmente riconducibile agli effetti derivanti dal consolidamento di Delverde a far data dal 9 aprile 2019, con particolare riferimento alla contribuzione per soli tre mesi di Delverde al saldo del costo del venduto per il periodo di 12 mesi chiuso al 30 giugno 2019.

I crediti commerciali si riferiscono al valore, alle date di bilancio, di posizioni creditorie nei confronti dei clienti. La variazione della voce al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018 è riconducibile principalmente alla concessione di dilazioni di pagamento a taluni clienti della GDO di Newlat, nell'ambito del processo di definizione dei listini e relativa scontistica e, per Euro 2.145 migliaia, all'iscrizione dei saldi relativi a Delverde a seguito dell'Acquisizione Delverde. L'incremento registrato al 31 dicembre 2017 rispetto al 31 dicembre 2016, pari a Euro 7.087 migliaia, è principalmente riconducibile all'incremento del volume d'affari rilevato

nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 rispetto all'esercizio precedente. Si precisa che, con riferimento alla concentrazione dei crediti commerciali, alle date oggetto di analisi non vi sono esposizioni di ammontare superiore al 10% dei crediti commerciali totali. Per maggiori informazioni sulla concentrazione dei clienti si rinvia alla Sezione V, Punto 5.1.4 del Documento di Registrazione.

La tabella che segue riepiloga la composizione dei crediti commerciali per scadenza al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, con evidenza della copertura del fondo svalutazione crediti.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	A	Scaduti da 1 a 90	Scaduti da 91 a 180	Scaduti da oltre 180	Totale
	scadere	giorni	giorni	giorni	
Crediti commerciali (valore nominale)	45.574	13.406	1.278	16.231	76.489
Fondo svalutazione crediti	-	(738)	(103)	(14.960)	(15.801)
Al 30 giugno 2019	45.574	12.668	1.175	1.271	60.688
Crediti commerciali (valore nominale)	39.071	12.964	983	15.550	68.568
Fondo svalutazione crediti	-	(118)	(41)	(14.540)	(14.699)
Al 31 dicembre 2018	39.071	12.846	942	1.010	53.869
Crediti commerciali (valore nominale)	42.360	9.477	492	15.898	68.227
Fondo svalutazione crediti	-	-	(25)	(13.772)	(13.797)
Al 31 dicembre 2017	42.360	9.477	467	2.126	54.430
Crediti commerciali (valore nominale)	38.525	5.784	126	15.826	60.261
Fondo svalutazione crediti	-	(18)	(1)	(12.899)	(12.918)
Al 31 dicembre 2016	38.525	5.766	125	2.927	47.343

Il valore nominale dei crediti commerciali scaduti ammonta rispettivamente a Euro 30.915 migliaia al 30 giugno 2019 (40,4% del totale valore nominale dei crediti commerciali), Euro 29.497 migliaia al 31 dicembre 2018 (43,0% del totale valore nominale dei crediti commerciali), Euro 25.867 migliaia al 31 dicembre 2017 (37,9% del totale valore nominale dei crediti commerciali) ed Euro 21.736 migliaia al 31 dicembre 2016 (36,1% del totale valore nominale dei crediti commerciali) ed è principalmente riferibile alla fascia di scaduto oltre 180 giorni. Tali posizioni sono principalmente riconducibili a partite, oggetto di svalutazione integrale negli esercizi passati, in attesa di stralcio a fronte di procedure concorsuali ancora in essere. I crediti scaduti da 1 a 90 giorni si riferiscono principalmente a posizioni scadute da meno di 30 giorni, ovvero posizioni ritenute fisiologiche connesse all'attività commerciale svolta. Tali posizioni sono oggetto di periodico monitoraggio e, laddove ritenuto opportuno, di azioni di sollecito effettuate in coordinamento con la forza vendita.

I crediti commerciali sono iscritti in bilancio al netto di eventuali svalutazioni determinate sulla base del rischio di inadempienza delle controparti, tenendo conto delle informazioni disponibili sulla solvibilità e dei dati storici e prospettici. Al fine di fronteggiare l'esposizione al rischio di credito insito nella possibilità di insolvenza e/o nel deterioramento del merito creditizio della clientela, l'Emittente esercita un monitoraggio continuo. Le controparti del Gruppo sono costituite da operatori della grande distribuzione organizzata (GDO) e della distribuzione al dettaglio. I crediti del secondo settore sono estremamente frazionati, mentre il settore della grande distribuzione è caratterizzato da una esposizione su singolo cliente relativamente più consistente. Le posizioni sono oggetto di periodico monitoraggio del rispetto delle condizioni di pagamento e le azioni di sollecito dello scaduto sono condotte in coordinamento con la forza vendita. Nel caso, invece, che a seguito di un'analisi puntuale della singola fattispecie si rilevi un'oggettiva condizione di inesigibilità parziale o totale del credito, l'ammontare della svalutazione tiene conto di una stima dei flussi recuperabili. La metodologia di

gestione del credito non è tale per cui sia ritenuto rilevante suddividere l'esposizione della clientela in classi di rischio differenti. Si segnala inoltre che il Gruppo ha in essere polizze d'assicurazione del credito con primarie società del settore al fine di mitigare il rischio connesso alla solvibilità della clientela.

La tabella che segue riporta l'indice di rotazione dei crediti commerciali e i giorni medi di incasso degli stessi nei periodi in esame.

(In migliaia di Euro e rapporti)	Al 30 giugno 2019	Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Crediti commerciali (A)	60.688	53.869	54.430	47.343
Aliquota IVA media stimata (B)	4,6%	4,6%	4,6%	4,8%
Crediti commerciali al netto dell'IVA (C) [(A)/[(1+(B))]]	58.022	51.500	52.036	45.175
Ricavi da contratti con i clienti (D) ⁽¹⁾	308.769	305.830	303.084	292.244
Giorni medi di incasso dei crediti commerciali (C)/(D)*360	68	61	62	56
Indice di rotazione dei crediti commerciali (D)/(C)	5,3	5,9	5,8	6,5

(*) I giorni medi di incasso dei crediti commerciali e l'indice di rotazione dei crediti commerciali sono Indicatori Alternativi di *Performance*, non identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo stesso.

(1) Dati economici per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 relativi al periodo di dodici mesi chiuso al 30 giugno 2019.

L'indice di rotazione dei crediti commerciali e i giorni medi di incasso degli stessi non hanno subito scostamenti di rilievo nel corso del triennio 2016-2018. L'andamento degli indicatori in oggetto riflette l'ottimizzazione nella gestione del capitale circolante netto operativo attuata dal Gruppo. L'incremento al 30 giugno 2019 è riconducibile principalmente alla concessione di dilazioni di pagamento a taluni clienti della GDO di Newlat dovute a fattori estemporanei su singole scadenze e non a fattori strutturali, nell'ambito del processo di definizione dei listini e relativa scontistica, oltre che agli effetti derivanti dal consolidamento di Delverde a far data dal 9 aprile 2019.

I debiti commerciali includono il valore alla data di bilancio dei debiti del Gruppo nei confronti dei propri fornitori. La variazione del saldo al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018, in aumento per Euro 5.446 migliaia, è principalmente riferibile, per Euro 4.266 migliaia, all'iscrizione dei saldi relativi a Delverde a seguito dell'Acquisizione Delverde. La voce in oggetto non ha subito scostamenti di rilievo tra il 31 dicembre 2018 e 2017. La variazione del saldo al 31 dicembre 2017 rispetto al periodo precedente, in aumento per Euro 8.422 migliaia, è principalmente riferibile al generale incremento del volume d'affari registrato dal Gruppo nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 rispetto all'esercizio precedente.

I debiti commerciali scaduti sono principalmente relativi alla fascia di scaduto da 1 a 30 giorni, e si riferiscono prevalentemente a scadenze commerciali di fine mese. Alla Data del Documento di Registrazione non risulta che siano state messe in atto iniziative rilevanti volte all'estinzione di tali debiti da parte dei creditori.

Si precisa inoltre che non vi sono, alle date oggetto di analisi e fino alla Data del Documento di Registrazione, debiti commerciali in contenzioso, né sono state effettuate rinegoziazioni delle originarie scadenze con i fornitori.

Con riferimento alla concentrazione dei debiti commerciali, alle date oggetto di analisi non vi sono posizioni di ammontare superiore al 10% dei debiti commerciali totali.

La tabella che segue riporta l'indice di rotazione dei debiti commerciali e i giorni medi di pagamento degli stessi nei periodi in esame.

<i>(In migliaia di Euro e rapporti)</i>	Al e per il	Al e per l'esercizio chiuso al		
	semestre chiuso al 30 giugno 2019	2018	2017	2016
Debiti commerciali (A)	97.667	92.221	91.160	82.738
Aliquota IVA media stimata (B)	9,2%	9,1%	9,2%	9,5%
Debiti commerciali al netto dell'IVA (C) [(A)/[(1+(B))]]	89.463	84.547	83.489	75.558
Acquisti e consumi di materie prime, semilavorati, e prodotti finiti (D) (1) (3)	179.106	180.368	178.103	163.405
Costi per servizi (E) (2) (3)	54.172	53.934	53.632	53.560
Giorni medi di pagamento dei debiti commerciali (C)/[(D)+(E)]*360	138	130	130	125
Indice di rotazione dei debiti commerciali [(D)+(E)]/(C)	2,6	2,8	2,8	2,9

(1) La voce include: (i) costi per materie prime e prodotti finiti e (ii) costi per packaging.

(2) La voce include costi per: (i) trasporti; (ii) utenze; (iii) provvigioni su vendite; (iv) vigilanza e pulizia; (v) facchinaggio; (vi) manutenzione e riparazione; (vii) analisi e prove di laboratorio; (viii) servizi relativi agli stabilimenti produttivi; (ix) pubblicità e promozioni; (x) assicurazioni; (xi) consulenze e prestazioni professionali; (xii) compensi società di revisione.

(3) Dati economici per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 relativi al periodo di dodici mesi chiuso al 30 giugno 2019.

L'indice di rotazione dei debiti commerciali e i giorni medi di pagamento degli stessi non hanno subito scostamenti di rilievo nel corso del triennio 2016-2018. L'andamento degli indicatori in oggetto riflette l'ottimizzazione nella gestione del capitale circolante netto operativo attuata dal Gruppo. L'incremento al 30 giugno 2019 dei giorni medi di pagamento è riconducibile principalmente agli effetti derivanti dal consolidamento di Delverde a far data dal 9 aprile 2019, nonché alla politica di ottimizzazione del capitale circolante netto operativo, anche in funzione della concessione di dilazioni di pagamento a taluni clienti della GDO di Newlat, nell'ambito del processo di definizione dei listini e relativa scontistica.

Altre attività e passività correnti

La tabella che segue riporta il dettaglio delle voci incluse nelle altre attività correnti nei periodi in esame.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Altri crediti e attività correnti				
Crediti tributari	1.329	2.412	1.805	1.316
Crediti verso istituti previdenziali	1.005	768	803	895
Ratei e risconti attivi	717	305	311	213
Acconti	617	542	670	926
Crediti verso New Property SpA	-	10.000	18.192	-
Crediti verso Newlat Group	-	-	-	3.000
Altri crediti	590	413	547	1.013
Totale altri crediti e attività correnti	4.258	14.440	22.328	7.363
Attività per imposte correnti	807	775	1.179	1.656
Totale altre attività correnti	5.065	15.215	23.507	9.019

L'incremento delle altre attività correnti registrato al 31 dicembre 2017 rispetto al 31 dicembre 2016, pari a Euro 14.488 migliaia, è principalmente riconducibile all'iscrizione del credito derivante dal conguaglio sorto a seguito della Scissione New Property pari a Euro 18.192 migliaia al 31 dicembre 2017. Il decremento

registrato al 31 dicembre 2018, rispetto al 31 dicembre 2017, pari a Euro 8.292 migliaia, è quasi esclusivamente riconducibile all’incasso parziale di tale credito. La variazione delle altre attività correnti al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018, negativa e pari ad Euro 10.150 migliaia, è dovuta principalmente (i) all’incasso dell’ammontare residuo del credito verso New Property per Euro 10.000 migliaia e (ii) all’inclusione del saldo, pari a Euro 1.090 migliaia, relativo a Delverde, a seguito dell’Acquisizione Delverde.

La tabella che segue riporta il dettaglio delle voci incluse nelle altre passività correnti nei periodi in esame.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Altre passività correnti				
Debiti verso dipendenti	8.895	5.980	5.656	5.853
Debiti verso istituti di previdenza	3.082	2.642	2.621	2.676
Debiti per acquisizioni rami d’azienda	1.955	1.902	2.402	2.402
Debiti tributari	1.659	1.570	2.105	3.100
Ratei e risconti passivi	1.082	699	815	220
Debiti per riscatto fabbricato	-	-	-	2.500
Debiti diversi	2.176	699	782	683
Totale altre passività correnti	18.849	13.492	14.381	17.434
Passività per imposte correnti	522	410	1.437	748
Totale altre passività correnti	19.371	13.902	15.818	18.182

L’incremento delle altre passività correnti registrato al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018, pari a Euro 5.469 migliaia, è principalmente riconducibile: (i) all’inclusione dei saldi relativi a Delverde per Euro 2.287 migliaia e (ii) all’incremento dei debiti verso dipendenti, per Euro 2.915 migliaia. Il decremento registrato al 31 dicembre 2018 rispetto al 31 dicembre 2017, pari a Euro 1.916 migliaia, è principalmente riconducibile (i) alla variazione delle passività per imposte correnti, per Euro 1.027 migliaia, riferibile a pagamenti superiori agli stanziamenti del periodo; (ii) a minori debiti tributari per imposte non correlate al reddito al 31 dicembre 2018 rispetto al 31 dicembre 2017 per Euro 535 migliaia e (iii) alla variazione della quota corrente del debito per l’acquisizione del ramo d’azienda Ebro Foods, per Euro 500 migliaia, che includeva i marchi Drei Glocken e Birkel. Il decremento registrato al 31 dicembre 2017 rispetto al 31 dicembre 2016, pari a Euro 2.364 migliaia, è principalmente riconducibile: (i) all’azzeramento del debito, iscritto al 31 dicembre 2016 per Euro 2.500 migliaia, per il riscatto dello stabilimento sito in Reggio Emilia, in parte oggetto di rimborso (Euro 1.333 migliaia) e in parte rientrante nel perimetro della Scissione New Property e (ii) alla riduzione dei debiti tributari per imposte non correlate al reddito al 31 dicembre 2016 rispetto al 31 dicembre 2017 per Euro 995 migliaia. Il generale decremento risulta parzialmente compensato dall’incremento delle passività per imposte correnti di Euro 689 migliaia, principalmente riconducibile a stanziamenti del periodo superiori ai pagamenti.

Patrimonio netto

La tabella che segue riporta il dettaglio delle voci incluse nel patrimonio netto nei periodi in esame.

(In migliaia di Euro)	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Capitale sociale	27.000	27.000	27.000	27.000
Riserve	(8.829)	30.588	35.954	96.424
Risultato netto	2.684	5.952	4.492	6.786
Totale patrimonio netto	20.855	63.540	67.446	130.210

I movimenti che hanno interessato il patrimonio netto per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 sono relativi a:

- la distribuzione di patrimonio netto in favore del socio Newlat Group, derivante dal pagamento di cinque *tranches*, per complessivi Euro 45 milioni, tra il 13 maggio e il 18 giugno 2019, relativo all'Acquisizione Newlat Deutschland, per un ammontare pari a Euro 45.000 migliaia, rilevata, a fronte dell'inclusione dei valori contabili della società stessa a partire dal 1 gennaio 2018 nell'ambito della predisposizione del Bilancio Intermedio Aggregato, coerentemente con il trattamento contabile riferibile alle operazioni *under common control* (si veda la sezione 2 del Bilancio Intermedio Aggregato);
- la rilevazione del totale risultato netto complessivo del periodo per Euro 2.315 migliaia.

I movimenti che hanno interessato il patrimonio netto per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 sono relativi a:

- la distribuzione di patrimonio netto in favore del socio Newlat Group, derivante dal pagamento dell'acconto sul corrispettivo relativo all'Acquisizione Newlat Deutschland, per un ammontare pari a Euro 10.000 migliaia, rilevata, a fronte dell'inclusione dei valori contabili della società stessa a partire dal 1 gennaio 2016 nell'ambito della predisposizione del Bilancio Consolidato Aggregato, coerentemente con il trattamento contabile riferibile alle operazioni *under common control* (si veda la sezione 2 del Bilancio Consolidato Aggregato);
- la rilevazione del totale risultato netto complessivo dell'esercizio per Euro 6.094 migliaia.

I movimenti che hanno interessato il patrimonio netto per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 sono relativi a:

- l'impatto negativo derivante dall'operazione di Riorganizzazione Immobiliare per un ammontare pari a Euro 63.467 migliaia (si veda il Punto 7.1.1.1 della presente Sezione);
- la rilevazione del totale risultato netto complessivo dell'esercizio per Euro 4.242 migliaia;
- la distribuzione di dividendi al socio unico Newlat Group per un ammontare pari a Euro 3.000 migliaia, come deliberato dell'Assemblea ordinaria dell'Emittente in data 28 giugno 2017;

- la distribuzione di patrimonio netto in favore del socio Newlat Group, derivante dal pagamento del corrispettivo in denaro relativo all'acquisizione del ramo d'azienda Corticella, per un ammontare pari a Euro 539 migliaia, rilevata, a fronte dell'inclusione dei valori contabili dal ramo stesso a partire dal 1 gennaio 2016 nell'ambito della predisposizione del Bilancio Consolidato Aggregato, coerentemente con il trattamento contabile riferibile alle operazioni *under common control* (si veda la sezione 2 del Bilancio Consolidato Aggregato).

I movimenti che hanno interessato il patrimonio netto per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 sono esclusivamente relativi alla rilevazione del totale risultato netto complessivo dell'esercizio per Euro 6.725 migliaia.

Indebitamento finanziario netto

Una descrizione dettagliata della composizione dell'indebitamento finanziario netto del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 e i relativi indicatori di solvibilità sono riportati nella SEZIONE VIII, Punto 8.1.1 del Documento di Registrazione.

La descrizione circa i flussi di cassa del Gruppo è riportata nella SEZIONE VIII, Punto 8.1.1 del Documento di Registrazione. Al riguardo, si precisa che il *cash flow conversion ratio* per il semestre chiuso al 30 giugno 2018, pari allo 0,4%, riflette l'assorbimento del flusso di cassa dell'attività operativa ante variazioni del circolante da parte delle variazioni delle rimanenze, dei crediti e debiti commerciali e delle altre attività e passività. Viceversa il *cash flow conversion ratio* per il semestre chiuso al 30 giugno 2019, pari al 93,2%, beneficia dell'apporto positivo derivante dalle variazioni del circolante anche per effetto dell'incasso, pari a Euro 10.000 migliaia, del credito vantato verso New Property al 31 dicembre 2018 rinveniente dalla Scissione New Property.

7.1.2 Attività in materia di ricerca e sviluppo.

L'attività di R&D svolta dall'Emittente, si sostanzia nella capacità di sviluppare prodotti innovativi nel rispetto dei mercati ed in linea con la situazione economica del Paese.

Numerosi progetti del Gruppo sono finalizzati sia alla commercializzazione di nuovi prodotti che all'innovazione e miglioramento tecnologico dei prodotti esistenti. Si segnala il lancio avvenuto nel 2017 del nuovo brand Güdo dedicato al mondo del *gluten-free*. Tra gli altri progetti, si citano a titolo esemplificativo:

- lancio di nuovi prodotti tradizionali della linea pasta: cous cous Buitoni; Pasta di Semola Pezzullo;
- lancio di nuovi prodotti tradizionali della linea latte e derivati: Mozzarella di bufala Polenghi; Scamorze Giglio; Panna Dura di più a marchio Giglio, Polenghi e Optimus;
- lancio di nuovi prodotti da forno: Schiacciatine Buitoni; Granfetta Del Benessere Dolce Risveglio Buitoni;
- lancio di nuovi prodotti senza glutine: Fusilli Güdo; Sedani Güdo; Grattugiato Güdo con semi di chia; biscotto Eureka con gocce di cioccolato; biscotto Eureka Dark con gocce di cioccolato; Preparati Pezzullo per pizzerie, trasformatori, Horeca; Nuova linea Buitoni senza glutine e Nuovi preparati Buitoni senza glutine per pizzerie, trasformatori, Horeca;

- lancio di nuovi prodotti senza lattosio: Latte Giglio Liliium; Latte Polenghi Without;
- creazione della nuova linea Bevanda di soia Sorriso Soia&Riso Polenghi; e
- lancio della confezione *edge* per latte UHT.

In aggiunta al miglioramento della qualità dei prodotti commercializzati, l'esperienza nel settore ha permesso di sviluppare all'interno della divisione R&D nuovi modelli di produzione che consentono di incrementare l'efficienza produttiva riducendo il *'time-to-market'*. L'attività tradizionalmente focalizzata sullo sviluppo di prodotti e processi si sostanzia inoltre nella sempre maggior attenzione alla riduzione dell'impatto ambientale, attraverso la ricerca nei biomateriali utilizzabili per il *packaging*, nell'efficientamento delle linee produttive volto alla riduzione dei materiali di scarto e nel riciclo.

I costi di ricerca e sviluppo sostenuti nel triennio in esame sono stati funzionali a perseguire tali strategie produttive e commerciali dell'Emittente, volte a rendere maggiormente innovativa l'offerta delle linee di prodotto e rafforzare il proprio posizionamento nel mercato.

Le spese in ricerca e sviluppo sono state pari a Euro 392 migliaia, Euro 784 migliaia, Euro 943 migliaia ed Euro 1.004 migliaia rispettivamente per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, corrispondenti allo 0,3% dei ricavi da contratti con i clienti del Gruppo per tutti i periodi in esame. Complessivamente le spese relative alle attività di ricerca, sviluppo e di controllo qualità ammontano a Euro 1.547 migliaia, Euro 3.093 migliaia, Euro 2.987 migliaia ed Euro 3.065 migliaia rispettivamente per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, corrispondenti all'1,0% dei ricavi da contratti con i clienti del Gruppo per tutti i periodi in esame.

Si segnala che l'Emittente ha intenzione di avvalersi del credito di imposta ricerca e sviluppo previsto ai sensi dell'Art. 1, comma 35, della legge 23 dicembre 2014, n. 190, calcolato sulle spese sostenute in ciascun periodo in eccedenza rispetto alla media dei medesimi investimenti realizzati nei tre periodi imposta precedenti e di fruirne in base alle modalità previste dalla suddetta normativa. La spesa incrementale successiva è pari a Euro 401 migliaia per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, Euro 560 migliaia per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 ed Euro 622 migliaia per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016.

7.1.3 Probabile sviluppo futuro dell'Emittente

Lo sviluppo futuro dell'Emittente è definito, principalmente ma non esclusivamente, da sei pilastri strategici grazie ai quali il Gruppo prevede di sviluppare le proprie attività in Italia e all'estero:

- Sviluppo per linee esterne, strategia M&A: l'Emittente prevede di proseguire nella sua attività di individuazione di sinergie in potenziali *target* nel settore "food & beverage", sia in Italia che all'estero (Europa). L'attività di sviluppo inorganico seguirà, principalmente, due razionali strategici: (i) l'identificazione di marchi, società o rami d'azienda sotto-performanti che presentino sinergie con il Gruppo; (ii) l'acquisizione di marchi, società o rami d'azienda che presentino una forte compatibilità strategica con l'Emittente;
- Sviluppo della linea "healthy & wellness", progetto "Vivi Delverde": l'Emittente si prefigge l'obiettivo di sviluppare il proprio portfolio prodotti introducendo il marchio "Vivi Delverde". Il *management* ritiene

che la forte percezione del brand Delverde sul mercato sia funzionale allo sviluppo di un brand in grado di convogliare diversi prodotti *bio/healthy/wellness* sia di nuova introduzione che già presenti nel portafoglio del Gruppo. L'Emittente prevede di intraprendere un'importante e significativa campagna di marketing per il lancio de marchio Vivi Delverde;

- Sviluppo marchi propri: l'Emittente intende intraprendere una più aggressiva e mirata attività di “*marketing & communication*” al fine di rafforzare ulteriormente la quota di mercato dei marchi più iconici del Gruppo, focalizzandosi su prodotti a marchio proprio. Il *management* ritiene che l'investimento in *marketing* possa consentire di sfruttare a pieno il potenziale ancora inespresso di alcuni marchi/prodotti grazie ai quali l'Emittente dimostra forti competenze e posizionamento (es. Optimus per il mascarpone e Delverde per la pasta);
- Sviluppo internazionale: l'Emittente intende rafforzare il posizionamento all'estero tramite, principalmente ma non esclusivamente, lo sviluppo di campagne di comunicazione (attività PR, *blogger*, *influencer*, ecc.) che consentano un rinnovato slancio e consolidamento del posizionamento del Gruppo sui mercati (es. Birkel e 3 Glocken in Germania);
- Attività di ricerca e sviluppo: l'Emittente intende sfruttare le competenze distintive del polo di Ozzano Taro proseguendo nello sviluppo di nuovi prodotti e *packaging* (si veda il precedente Punto 7.1.2 della presente Sezione);
- Efficientamento e ottimizzazione della supply chain e delle attività produttive: l'Emittente sta mettendo in atto una serie di azioni strategiche al fine aumentare la marginalità del Gruppo, in particolar modo ottimizzando la gestione della filiera produttiva al fine di migliorare l'efficienza del Gruppo e ottenere importanti sinergie con l'introduzione di nuove tecnologie e l'implementazione di un costante approccio di riduzione dei costi.

Per una analisi più dettagliata delle strategie future dell'Emittente si rimanda alla Sezione V, Punto 5.4 del Documento di Registrazione.

7.1.4 Gestione dei rischi finanziari

Nell'ambito dei rischi d'impresa, i principali rischi identificati, monitorati e, per quanto di seguito specificato, attivamente gestiti dal Gruppo sono i seguenti:

- rischio di mercato, derivante dall'oscillazione dei tassi di cambio tra l'Euro e le altre valute nelle quali opera il Gruppo e dei tassi di interesse;
- rischio di credito, derivante dalla possibilità di default di una controparte;
- rischio di liquidità, derivante dalla mancanza di risorse finanziarie per far fronte agli impegni finanziari.

Obiettivo del Gruppo è il mantenimento nel tempo di una gestione bilanciata della propria esposizione finanziaria, atta a garantire una struttura del passivo in equilibrio con la composizione dell'attivo di bilancio e in grado di assicurare la necessaria flessibilità operativa attraverso l'utilizzo della liquidità generata dalle attività operative correnti e il ricorso a finanziamenti bancari.

La capacità di generare liquidità dalla gestione caratteristica, unitamente alla capacità di indebitamento, consentono al Gruppo di soddisfare in maniera adeguata le proprie necessità operative, di finanziamento del capitale circolante operativo e di investimento, nonché il rispetto dei propri obblighi finanziari. La politica finanziaria del Gruppo e la gestione dei relativi rischi finanziari sono guidate e monitorate a livello centrale. In particolare, la funzione di finanza centrale ha il compito di valutare e approvare i fabbisogni finanziari previsionali, di monitorare l'andamento e porre in essere, ove necessario, le opportune azioni correttive.

Rischio di cambio

L'esposizione al rischio di variazioni dei tassi di cambio deriva dalle attività commerciali del Gruppo condotte anche in valute diverse dall'Euro. Ricavi e costi denominati in valuta possono essere influenzati dalle fluttuazioni del tasso di cambio con impatto sui margini commerciali (rischio economico), così come i debiti e i crediti commerciali e finanziari denominati in valuta possono essere impattati dai tassi di conversione utilizzati, con effetto sul risultato economico (rischio transattivo). Infine, le fluttuazioni dei tassi di cambio si riflettono anche sui risultati consolidati e sul patrimonio.

I principali rapporti di cambio a cui il Gruppo è esposto riguardano:

- Euro/USD, in relazione alle transazioni effettuate in dollari statunitensi;
- Euro/GBP, in relazione alle transazioni effettuate in sterlina.

Il Gruppo non adotta politiche specifiche di copertura delle oscillazioni dei tassi di cambio in considerazione del fatto che il *management* non ritiene che tale rischio possa influire negativamente sui risultati del Gruppo in modo significativo, in quanto l'ammontare dei flussi in entrata ed uscita di valuta estera risulta essere, oltre che poco rilevante, abbastanza simile per volumi e tempistiche.

Una ipotetica variazione positiva o negativa pari a 100 *bps* dei tassi di cambio relativi alle valute in cui opera il Gruppo non avrebbe un impatto significativo sul risultato netto e sul patrimonio netto degli esercizi in esame.

Rischio di tasso di interesse

Il Gruppo utilizza risorse finanziarie esterne sotto forma di debito e impiega la liquidità disponibile in strumenti di mercato. Variazioni nei livelli dei tassi d'interesse influenzano il costo e il rendimento delle varie forme di finanziamento e di impiego, incidendo pertanto sul livello degli oneri finanziari netti consolidati. L'esposizione al rischio di tasso di interesse è costantemente monitorata in base all'andamento della curva Euribor, al fine di valutare eventuali interventi per il contenimento del rischio di un potenziale rialzo dei tassi di interesse di mercato. Alle date di riferimento non vi sono in essere coperture effettuate mediante negoziazione di strumenti derivati.

Con riferimento al rischio di tasso d'interesse, è stata elaborata un'analisi di sensitività per determinare l'effetto sul conto economico consolidato e sul patrimonio netto consolidato che deriverebbe da una ipotetica variazione positiva e negativa di 50 *bps* dei tassi di interesse rispetto a quelli effettivamente rilevati in ciascun periodo. L'analisi è stata effettuata avendo riguardo principalmente alle seguenti voci: (i) cassa e disponibilità liquide equivalenti e (ii) passività finanziarie a breve e a medio/lungo termine. Con riferimento alle disponibilità liquide ed equivalenti è stato fatto riferimento alla giacenza media e al tasso di rendimento medio del periodo,

mentre per quanto riguarda le passività finanziarie a breve e medio/lungo termine, l'impatto è stato calcolato in modo puntuale.

La tabella di seguito evidenzia i risultati dell'analisi svolta:

(In migliaia di Euro)	Impatto sull'utile al netto dell'effetto fiscale		Impatto sul patrimonio netto al netto dell'effetto fiscale	
	- 50 bps	+ 50 bps	- 50 bps	+ 50 bps
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	(71)	71	(71)	71
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	(40)	40	(40)	40
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	(4)	4	(4)	4

Rischio di credito

Il Gruppo fronteggia l'esposizione al rischio di credito insito nella possibilità di insolvenza e/o nel deterioramento del merito creditizio della clientela esercitando un monitoraggio continuo.

Il rischio di credito deriva sostanzialmente dall'attività commerciale del Gruppo, le cui controparti sono operatori della grande distribuzione organizzata (GDO) e della distribuzione al dettaglio. I crediti del secondo settore sono estremamente frazionati, mentre il settore della grande distribuzione è caratterizzato da una esposizione su singolo cliente relativamente più consistente.

Per maggiori dettagli sulla gestione di tale rischio, nonché sulla ripartizione dei crediti commerciali al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 raggruppati per scaduto si veda il Punto 7.1.1.2 della presente Sezione.

Rischio di liquidità

Il rischio di liquidità rappresenta il rischio che, a causa dell'incapacità di reperire nuovi fondi o di liquidare attività sul mercato, il Gruppo non riesca a far fronte ai propri impegni di pagamento, determinando un impatto negativo sul risultato economico nel caso in cui fosse costretto a sostenere costi addizionali per fronteggiare i propri impegni o una situazione di insolvibilità.

Il rischio liquidità cui il Gruppo potrebbe essere soggetto consiste nel mancato reperimento di adeguati mezzi finanziari necessari per la sua operatività, nonché per lo sviluppo delle proprie attività industriali e commerciali. I due principali fattori che determinano la situazione di liquidità del Gruppo sono da una parte le risorse generate o assorbite dalle attività operative e di investimento, dall'altra le caratteristiche di scadenza e di rinnovo del debito o di liquidità degli impieghi finanziari e le condizioni di mercato. In particolare, il principale fattore che influenza la liquidità del Gruppo è costituito dalle risorse assorbite dall'attività operativa: il settore in cui il Gruppo opera presenta fenomeni di stagionalità delle vendite con picchi di fabbisogno di liquidità nel terzo trimestre dell'esercizio causati da un maggiore volume di crediti commerciali rispetto al resto dell'anno. Il governo della variabilità del fabbisogno è affidato all'attività di coordinamento tra l'area commerciale e l'area finanza che si traduce in un'attenta pianificazione dei fabbisogni finanziari legati alle vendite attraverso la stesura del *budget* finanziario ad inizio anno, ed un attento monitoraggio dei fabbisogni nel corso di tutto l'esercizio.

Anche il fabbisogno di liquidità legato alle dinamiche di magazzino risulta essere oggetto di analisi, essendo soggetto anch'esso a fenomeni di stagionalità: la pianificazione degli acquisti di materie prime per il magazzino è gestita secondo prassi consolidate, che prevedono il coinvolgimento della Presidenza nelle decisioni che potrebbero avere conseguenze sugli equilibri finanziari del Gruppo.

L'attività finanziaria del Gruppo comporta, in base a prassi consolidate ispirate a criteri di prudenza e tutela degli *stakeholders*, la negoziazione delle linee di affidamento con il sistema bancario e l'esercizio di un costante monitoraggio dei flussi finanziari del Gruppo.

Inoltre, si precisa che le società del Gruppo hanno in essere con il socio unico Newlat Group specifici contratti di *cash pooling* con l'obiettivo di ottimizzare la gestione delle risorse finanziarie e dei relativi fabbisogni.

Per il dettaglio per fasce di scadenza contrattuale dei fabbisogni finanziari del Gruppo nei periodi di riferimento si rimanda al Bilancio Consolidato Aggregato e al Bilancio Intermedio Aggregato.

7.2 Risultato di gestione

Il Gruppo Newlat è un importante *player* nel settore agro-alimentare italiano e europeo. In particolare, il Gruppo vanta un consolidato posizionamento nel mercato domestico e una presenza rilevante sul mercato tedesco.

Il Gruppo Newlat è attivo principalmente nei settori della pasta, dei prodotti lattiero-caseari, dei prodotti da forno e dei prodotti speciali, in particolare *health & wellness*, *gluten free* e cibo per l'infanzia. L'offerta di prodotti del Gruppo Newlat si articola nelle seguenti *business unit*:

- Pasta;
- Milk Products;
- Dairy Products;
- Bakery Products;
- Special Products; e
- Altri Prodotti.

Per una descrizione dettagliata dei prodotti offerti dal Gruppo nell'ambito delle suddette *business unit* e dei relativi mercati di riferimento si veda la SEZIONE V, Punto 5.1.3 del Documento di Registrazione.

7.2.1 Fattori che hanno avuto ripercussioni significative sul reddito derivante dall'attività dell'Emittente Gruppo

Con riferimento ai periodi in esame, sono di seguito brevemente riportati i fattori che hanno principalmente influenzato l'andamento economico del Gruppo, commentato in dettaglio nel successivo Punto 7.2.2 del Documento di Registrazione.

Il mercato Milk Products e Dairy Products

2018 vs 2017

Nel corso del 2018 è proseguita la crisi dei consumi del mercato del latte e dei suoi derivati registrata nel 2017, determinando un *trend* negativo che ha interessato in particolar modo i segmenti latte pastorizzato e UHT. Il mercato del burro ha registrato una flessione rispetto al periodo precedente, dovuta prevalentemente al progressivo cambiamento delle abitudini dei consumatori. Anche il mercato del mascarpone ha subito una leggera flessione.

2017 vs 2016

L'intero mercato *dairy* ha mostrato un calo dei consumi rispetto all'anno precedente, dovuto al *trend* negativo che ha interessato tutti i segmenti del settore, in particolar modo le categorie latte e panna. La categoria latte ha infatti registrato una *performance* negativa a volume nei principali segmenti latte pastorizzato e UHT. La panna UHT ha mostrato un calo dei volumi nel corso dell'anno, mentre a valore il calo è risultato più lieve grazie ad un incremento dei prezzi che ha segnato l'intera categoria. Anche la categoria burro ha registrato una contrazione dei consumi rispetto all'anno precedente, mentre le vendite di mascarpone sono risultate in lieve crescita.

Il mercato Pasta e Bakery Products

2018 vs 2017

In un contesto di crescente consumo di pasta a livello internazionale, il mercato della pasta in Italia ha fatto registrare una decrescita moderata nel corso del periodo in esame, in relazione sia alla pasta secca che alla pasta fresca. Anche il mercato *bakery* è risultato in lieve calo, con riferimento in particolare alle fette biscottate.

Il mercato tedesco, già consolidato, è cresciuto nel 2018 dell'1,8% in termini di volumi venduti e del 2,0% in valore.

2017 vs 2016

Nel corso del 2017 la spesa relativa a prodotti derivati dei cereali ha segnato un lieve incremento, ma le dinamiche dei prodotti afferenti al comparto mostrano tendenze contrapposte: alcuni prodotti tradizionali della dieta mediterranea vengono sostituiti da altri della stessa filiera con caratteristiche intrinseche più confacenti alle specifiche esigenze. In particolare si assiste a un aumento dei prodotti integrali a fronte di un calo dei prodotti tradizionali. La pasta di semola secca e il riso perdonano volume e anche valore, sostituiti da pasta di semola integrale e BIO. Per quanto riguarda l'export, nel 2017 le esportazioni sono calate, principalmente per effetto dell'incremento di impianti di produzione all'estero, dagli Stati Uniti al Messico, dalla Francia alla Russia, dalla Grecia alla Turchia. La globalizzazione del comparto cresce e con essa di pari passo la pressione competitiva sui prezzi. Il mercato *bakery* è risultato stazionario, con una crescita registrata dai beni sostituiti del pane.

Andamento dei prezzi delle materie prime

La realizzazione dei prodotti del Gruppo richiede un ampio numero e varietà di materie prime e semi-lavorati tra i quali, a titolo esemplificativo, latte, semola di grano duro, farina di grano tenero, uova e materiali per il packaging dei prodotti.

2018 vs 2017

Nel 2018 il costo della materia prima latte ha avuto andamenti differenziati nel corso dell'anno, con una generale diminuzione rispetto all'anno precedente. Il prezzo medio è infatti risultato leggermente inferiore rispetto al 2017, con un calo più marcato nel primo trimestre dell'anno, parzialmente attenuatosi nel trimestre successivo.

Il prezzo del grano (mais, frumento, orzo e riso) è aumentato nel complesso moderatamente nel corso del 2018. Un incremento più marcato si è registrato con riferimento al prezzo del grano tenero, aumentato a seguito delle condizioni climatiche avverse che si sono registrate in Europa. Il prezzo del grano duro ha confermato la stabilità registratasi negli ultimi anni, aumentando in modo non significativo.

I costi per acquisti di materie prime e prodotti finiti si incrementano per Euro 23 migliaia, passando da Euro 154.603 migliaia per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 a Euro 154.626 migliaia per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018. L'incidenza percentuale dei costi per acquisti di materie prime e prodotti finiti sui ricavi è pari al 50,6% e al 51,0% rispettivamente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018 e 2017, contribuendo in parte alla maggiore marginalità registrata nell'esercizio 2018 rispetto all'esercizio precedente.

2017 vs 2016

Per quanto riguarda il costo della materia prima latte si è assistito a un incremento nel 2017, rispetto all'anno precedente, con andamenti differenziati nel corso dell'anno. Il primo semestre è stato caratterizzato da un aumento del costo della materia prima, in quanto si è mitigato l'eccesso di offerta registrato nel 2016, in particolare dovuto alla cessazione del sistema delle quote latte nell'Unione Europea, e sono ripresi gli acquisti di latte sui mercati internazionali da parte della Cina. Questo trend è andato esaurendosi nella seconda parte dell'anno a causa soprattutto dell'eccedenza di materia prima nelle aree esportatrici nette di latte, in particolare Europa, Nord America ed Oceania.

Il prezzo del grano (mais, frumento, orzo e riso) nel corso del 2017 è risultato relativamente stabile, influenzato dai raccolti abbondanti e dalla ridotta domanda per la produzione di carburante (a seguito del calo del prezzo del petrolio). Il prezzo del grano duro è rimasto stabile rispetto all'anno precedente, seppure registrando un picco durante i mesi estivi.

I costi per acquisti di materie prime e prodotti finiti si incrementano per Euro 14.896 migliaia, passando da Euro 139.707 migliaia per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 a Euro 154.603 migliaia per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017. L'incidenza percentuale dei costi per acquisti di materie prime e prodotti finiti sui ricavi è pari al 51,0% e al 47,8% rispettivamente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2017 e 2016. Conseguentemente, anche in considerazione dell'assenza di politiche di copertura dal rischio connesso all'andamento delle materie prime, la marginalità dell'Emittente si è ridotta, come evidenziato dall'*EBITDA Margin*, passato dall'8,0% nell'esercizio 2016 al 6,4% nell'esercizio 2017.

Informazioni economiche di Newlat Deutschland

Le tabelle che segue riporta in forma sintetica il conto economico di Newlat Deutschland per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Per il semestre chiuso al 30 giugno		Variazioni	
	2019	2018	2019 vs 2018	%
Ricavi da contratti con i clienti	37.489	38.677	(1.188)	(3,1%)
Risultato operativo lordo	5.872	6.156	(284)	(4,6%)
Risultato operativo	1.312	1.394	(82)	(5,9%)
Risultato prima delle imposte	1.350	1.441	(91)	(6,3%)
Risultato netto	941	1.006	(65)	(6,5%)

I ricavi da contratti con i clienti si riducono di Euro 1.188 migliaia (-3,1%) rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018. Tale decremento è riconducibile principalmente alla riduzione dei volumi di vendita di pasta. La riduzione di marginalità in termini di risultato operativo lordo, per Euro 284 migliaia, è riconducibile a una riduzione del costo del venduto meno che proporzionale rispetto alla diminuzione dei ricavi. Il risultato operativo si riduce per euro 82 migliaia in virtù degli effetti negativi sopra descritti compensati da minori spese di vendita e distribuzione in seguito alla razionalizzazione delle spese di pubblicità e promozioni. Le voci di conto economico che determinano la differenza tra risultato operativo e risultato netto non presentano variazioni significative nei semestri oggetto di analisi.

La tabella che segue riporta in forma sintetica il conto economico di Newlat Deutschland per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre			Variazioni			
	2018	2017	2016	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Ricavi da contratti con i clienti	80.689	78.162	83.484	2.527	3,2%	(5.322)	(6,4%)
Risultato operativo lordo	13.618	12.872	14.756	746	5,8%	(1.884)	(12,8%)
Risultato operativo	3.676	3.450	5.212	226	6,6%	(1.762)	(33,8%)
Risultato prima delle imposte	3.747	3.426	5.252	321	9,4%	(1.826)	(34,8%)
Risultato netto	2.591	2.410	3.626	181	7,5%	(1.216)	(33,5%)

2018 vs 2017

L'incremento dei ricavi da contratti con i clienti è riconducibile principalmente a maggiori vendite di pasta a marchio Buitoni. L'aumento di marginalità in termini di risultato operativo lordo è riconducibile a un aumento nel costo del venduto meno che proporzionale rispetto all'aumento dei ricavi prevalentemente in funzione dell'andamento degli acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti. Il risultato operativo s'incrementa in virtù degli effetti positivi sopra descritti compensati da maggiori spese di vendita e distribuzione per trasporti e per pubblicità e promozioni. Le voci di conto economico che determinano la differenza tra risultato operativo e risultato netto non presentano variazioni significative negli esercizi oggetto di analisi.

2017 vs 2016

La riduzione dei ricavi da contratti con i clienti è riconducibile principalmente a minori vendite di pasta. Il decremento di marginalità in termini di risultato operativo lordo è riconducibile principalmente alla una riduzione del costo del venduto meno che proporzionale rispetto alla riduzione dei ricavi prevalentemente in funzione dell'andamento degli acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti. Il decremento del risultato operativo, pari ad Euro 1.762 migliaia, è sostanzialmente in linea con la riduzione del risultato operativo lordo in virtù di una riduzione proporzionale, rispetto alla riduzione dei ricavi, degli altri costi operativi. La riduzione del risultato netto, per Euro 1.216 migliaia, è riconducibile a quanto sopra descritto, compensato parzialmente da una riduzione delle imposte sul reddito per Euro 610 migliaia.

7.2.2 Variazioni sostanziali delle vendite o delle entrate nette

7.2.2.1 Conto economico Aggregato del Gruppo relativo ai semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018

Nella tabella che segue è riportato il conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato del Gruppo relativo ai semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Ricavi da contratti con i clienti	154.034	100,0%	151.095	100,0%	2.939	1,9%
Costo del venduto	(127.831)	(83,0%)	(126.215)	(83,5%)	(1.616)	1,3%
Risultato operativo lordo	26.203	17,0%	24.880	16,5%	1.323	5,3%
Spese di vendita e distribuzione	(15.839)	(10,3%)	(13.973)	(9,2%)	(1.866)	13,4%
Spese amministrative	(6.434)	(4,2%)	(6.092)	(4,0%)	(342)	5,6%
Svalutazioni nette di attività finanziarie	(881)	(0,6%)	(392)	(0,3%)	(489)	124,7%
Altri ricavi e proventi	2.990	1,9%	2.480	1,6%	510	20,6%
Altri costi operativi	(1.255)	(0,7%)	(1.721)	(1,2%)	466	(27,1%)
Risultato operativo (EBIT)	4.784	3,1%	5.182	3,4%	(398)	(7,7%)
Proventi finanziari	366	0,2%	647	0,4%	(281)	(43,4%)
Oneri finanziari	(936)	(0,6%)	(955)	(0,6%)	19	(2,0%)
Risultato prima delle imposte	4.214	2,7%	4.874	3,2%	(660)	(13,5%)
Imposte sul reddito	(1.530)	(1,0%)	(1.521)	(1,0%)	(9)	0,6%
Risultato netto	2.684	1,7%	3.353	2,2%	(669)	(20,0%)

Di seguito sono brevemente commentate le variazioni più significative intervenute negli esercizi in esame con riferimento alle principali voci di conto economico.

Ricavi da contratti con i clienti

I ricavi da contratti con i clienti rappresentano i corrispettivi contrattuali ai quali il Gruppo ha diritto in cambio del trasferimento al cliente dei beni o servizi promessi. I corrispettivi contrattuali possono includere importi fissi, importi variabili oppure entrambi e sono rilevati al netto di ribassi, di sconti e di promozioni, quali i contributi riconosciuti alla GDO. In particolare, nell'ambito dei rapporti contrattuali in essere con gli operatori della GDO, è previsto il riconoscimento da parte di Newlat di contributi quali premi di fine anno legati al raggiungimento di determinati volumi di fatturato o di importi connessi al posizionamento dei prodotti. Tali

contributi ammontano rispettivamente a Euro 7.427 migliaia ed Euro 8.097 migliaia per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

La tabella che segue riporta il dettaglio dei ricavi da contratti con i clienti per *business unit* così come monitorati dal *management*.

(In migliaia di Euro e in percentuale)	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Pasta	62.261	40,4%	62.253	41,2%	8	-
Milk Products	36.004	23,4%	35.415	23,4%	589	1,7%
Bakery Products	17.933	11,6%	17.749	11,7%	184	1,0%
Dairy Products	13.796	9,0%	12.748	8,4%	1.048	8,2%
Special Products	14.766	9,6%	14.155	9,4%	611	4,3%
Altri Prodotti	9.274	6,0%	8.775	5,9%	499	5,7%
Ricavi da contratti con i clienti	154.034	100,0%	151.095	100,0%	2.939	1,9%

I ricavi relativi al segmento Pasta risultano sostanzialmente invariati nei periodi in esame; al netto della contribuzione di Delverde si sarebbe registrata una variazione negativa pari a Euro 3.345 migliaia, dovuta principalmente a un calo dei volumi, conseguente al venir meno di alcune attività promozionali effettuate nel primo semestre 2018, prevalentemente in Germania e in parte in Italia sul canale *private label*.

I ricavi relativi al segmento Milk Products si incrementano principalmente per effetto dell'aumento dei volumi di vendita.

I ricavi relativi al segmento Bakery Products risultano sostanzialmente in linea nei periodi in esame.

I ricavi relativi al segmento Dairy Products si incrementano prevalentemente per effetto dell'incremento delle vendite di mascarpone dovuto all'acquisizione di nuovi clienti.

I ricavi relativi al segmento Special Products si incrementano principalmente a causa della rinegoziazione dei listini con Kraft-Heinz, nonché in conseguenza dell'acquisizione di nuovi clienti.

I ricavi relativi al segmento Altri Prodotti si incrementano per l'aumento dei volumi di vendita, in particolare di insalata, uova e salumi.

La tabella che segue riporta il dettaglio dei ricavi da contratti con i clienti per canale di distribuzione così come monitorati dal *management*.

(In migliaia di Euro e in percentuale)	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Grande Distribuzione Organizzata	96.075	62,4%	94.535	62,6%	1.540	1,6%
<i>B2B partners</i>	19.589	12,7%	19.316	12,8%	273	1,4%
<i>Normal trade</i>	17.884	11,6%	16.828	11,1%	1.056	6,3%
<i>Private labels</i>	15.314	9,9%	16.314	10,8%	(1.000)	(6,1%)
<i>Food services</i>	5.172	3,4%	4.102	2,7%	1.070	26,1%
Totale ricavi da contratti con i clienti	154.034	100,0%	151.095	100,0%	2.939	1,9%

I ricavi relativi al canale Grande Distribuzione Organizzata aumentano per effetto della contribuzione di Delverde, al netto della quale si sarebbe registrata una variazione negativa pari a Euro 1.142 migliaia, dovuta principalmente al calo dei volumi di vendita del segmento Pasta.

I ricavi relativi al canale B2B *partners* aumentano per l'effetto combinato derivante dalla riduzione delle vendite del segmento Pasta e dall'incremento delle vendite del segmento Special Products. La contribuzione ai ricavi del canale B2B *partners* rimane sostanzialmente invariata.

I ricavi relativi al canale *Normal trade* aumentano principalmente a seguito dell'aumento dei volumi di vendita dei segmenti Milk Products e delle Altri Prodotti.

I ricavi relativi al canale *Private label* registrano un decremento riferibile prevalentemente al venir meno di alcune attività promozionali effettuate nel primo semestre 2018 su tale canale.

I ricavi relativi al canale *Foodservice* aumentano per effetto dell'incremento delle vendite dei segmenti Dairy Products, prevalentemente mascarpone, e Altri Prodotti.

La tabella che segue riporta il dettaglio dei ricavi da contratti con i clienti per area geografica così come monitorati dal *management*.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Italia	85.089	55,2%	81.638	54,0%	3.451	4,2%
Germania	42.392	27,5%	43.265	28,6%	(873)	(2,0%)
Altri Paesi	26.553	17,3%	26.192	17,4%	361	1,4%
Totale ricavi da contratti con i clienti	154.034	100,0%	151.095	100,0%	2.939	1,9%

I ricavi relativi all'Italia aumentano principalmente per effetto della contribuzione di Delverde, pari a Euro 1.036 migliaia, e dell'aumento dei volumi di vendita registrati nel segmento Dairy Products, parzialmente compensato da una riduzione delle vendite del segmento Pasta.

I ricavi relativi alla Germania si decrementano principalmente per effetto del decremento delle vendite della *business unit* Pasta.

I ricavi relativi agli Altri Paesi risultano sostanzialmente in linea nei periodi in esame.

Costi operativi

Nella tabella che segue sono riportati i costi operativi così come risultanti dal conto economico per destinazione del Bilancio Intermedio Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno			
	2019	%	2018	%
Costo del venduto	127.831	83,0%	126.215	83,5%
Spese di vendita e distribuzione	15.839	10,3%	13.973	9,2%
Spese amministrative	6.434	4,1%	6.092	4,1%
Totale costi operativi	150.104	97,4%	146.280	96,8%

Di seguito è riportata una breve descrizione dei costi inclusi nello schema di conto economico per destinazione del Bilancio Intermedio Aggregato. Le variazioni più significative intervenute negli esercizi in esame in relazione ai suddetti costi sono successivamente analizzate sulla base della natura degli stessi.

Costo del venduto

Nella tabella che segue è riportato il dettaglio per natura del costo del venduto del conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti	73.672	47,8%	74.884	49,6%	(1.212)	(1,6%)
Costo del personale	21.218	13,8%	20.956	13,9%	262	1,3%
Packaging	12.775	8,3%	12.828	8,5%	(53)	(0,4%)
Utenze	6.911	4,5%	6.778	4,5%	133	2,0%
Ammortamenti e svalutazioni	4.613	3,0%	4.551	3,0%	62	1,4%
Vigilanza e pulizia	1.878	1,2%	1.626	1,1%	252	15,5%
Manutenzione e riparazione	1.808	1,2%	2.545	1,7%	(737)	(29,0%)
Trasporti	1.796	1,2%	1.928	1,3%	(132)	(6,8%)
Facchinaggio e magazzinaggio	1.215	0,8%	1.108	0,7%	107	9,7%
Costo per godimento beni di terzi	614	0,4%	326	0,2%	288	88,3%
Analisi e prove di laboratorio	454	0,3%	362	0,2%	92	25,4%
Assicurazioni	210	0,1%	245	0,2%	(35)	(14,3%)
Servizi relativi agli stabilimenti produttivi	200	0,1%	216	0,1%	(16)	(7,4%)
Consulenze e prestazioni professionali	96	0,1%	71	-	25	35,2%
Rilascio fondo rischi Ozzano Taro	-	0,0%	(2.425)	(1,6%)	2.425	(100,0%)
Altri minori	371	0,2%	216	0,1%	155	71,8%
Totale costo del venduto	127.831	83,0%	126.215	83,5%	1.616	1,3%

Spese di vendita e distribuzione

Nella tabella che segue sono riportati i costi per natura inclusi nelle spese di vendita e distribuzione così come risultanti dal conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Trasporti	8.547	5,7%	7.928	5,2%	619	7,8%
Provvigioni su vendite	2.331	1,5%	2.471	1,6%	(140)	(5,7%)
Ammortamenti e svalutazioni	1.256	0,8%	1.137	0,8%	119	10,5%
Facchinaggio e magazzinaggio	994	0,7%	862	0,6%	132	15,3%
Royalties passive	807	0,5%	860	0,6%	(53)	(6,2%)
Pubblicità e promozioni	539	0,4%	640	0,4%	(101)	(15,8%)
Utenze	126	0,1%	192	0,1%	(66)	(34,4%)
Manutenzione e riparazione	52	0,0%	57	0,0%	(5)	(8,8%)
Costo del personale	47	0,0%	31	0,0%	16	51,6%
Costo per godimento beni di terzi	25	0,0%	147	0,1%	(122)	(83,0%)
Acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti	21	0,0%	14	0,0%	7	50,0%
Vigilanza e pulizia	20	0,0%	14	0,0%	6	42,9%
Assicurazioni	6	0,0%	11	0,0%	(5)	(45,5%)
Consulenze e prestazioni professionali	6	0,0%	-	0,0%	6	-
Rilascio fondo rischi Ozzano Taro	-	0,0%	(1.400)	(0,9%)	1.400	(100,0%)
Altri minori	1.062	0,6%	1.009	0,7%	53	5,3%
Totale spese di vendita e distribuzione	15.839	10,3%	13.973	9,2%	1.866	13,4%

Spese amministrative

Nella tabella che segue è riportato il dettaglio per natura delle spese amministrative così come risultanti dal conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Costo del personale	4.234	2,8%	3.970	2,6%	264	6,6%
Ammortamenti e svalutazioni	342	0,2%	356	0,2%	(14)	(3,9%)
Consulenze e prestazioni professionali	331	0,2%	233	0,2%	98	42,1%
Assicurazioni	156	0,1%	152	0,1%	4	2,6%
Facchinaggio e magazzinaggio	122	0,1%	176	0,1%	(54)	(30,7%)
Vigilanza e pulizia	122	0,1%	108	0,1%	14	13,0%
Utenze	74	0,0%	55	0,0%	19	34,5%
Costo per godimento beni di terzi	71	0,0%	89	0,1%	(18)	(20,2%)
Acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti	68	0,0%	72	0,0%	(4)	(5,6%)
Compensi società di revisione	32	0,0%	19	0,0%	13	68,4%
Compensi presidente e amministratori	18	0,0%	18	0,0%	-	-
Manutenzione e riparazione	18	0,0%	9	0,0%	9	100,0%
Compensi sindaci	8	0,0%	16	0,0%	(8)	(50,0%)
Altri minori	838	0,7%	819	0,6%	19	2,3%
Totale spese amministrative	6.434	4,2%	6.092	4,0%	342	5,6%

Costi operativi per natura

Nella tabella che segue è riportato il dettaglio per natura dei costi operativi, includendo tra questi il costo del venduto, le spese di vendita e distribuzione e le spese amministrative del conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti	73.761	47,9%	74.970	49,6%	(1.209)	(1,6%)
Costo del personale	25.499	16,6%	24.957	16,5%	542	2,2%
Packaging	12.775	8,3%	12.828	8,5%	(53)	(0,4%)
Trasporti	10.343	6,7%	9.856	6,5%	487	4,9%
Utenze	7.111	4,6%	7.025	4,6%	86	1,2%
Ammortamenti e svalutazioni	6.211	4,0%	6.044	4,0%	167	2,8%
Provvigioni su vendite	2.331	1,5%	2.471	1,6%	(140)	(5,7%)
Facchinaggio e magazzinaggio	2.331	1,5%	2.146	1,4%	185	8,6%
Vigilanza e pulizia	2.020	1,3%	1.748	1,2%	272	15,6%
Manutenzione e riparazione	1.878	1,2%	2.611	1,7%	(733)	(28,1%)
Royalties passive	807	0,5%	860	0,6%	(53)	(6,2%)
Costo per godimento beni di terzi	710	0,5%	562	0,4%	148	26,3%
Pubblicità e promozioni	539	0,3%	640	0,4%	(101)	(15,8%)
Analisi e prove di laboratorio	454	0,3%	362	0,2%	92	25,4%
Consulenze e prestazioni professionali	433	0,3%	304	0,2%	129	42,4%
Assicurazioni	372	0,2%	408	0,3%	(36)	(8,8%)
Servizi relativi agli stabilimenti produttivi	200	0,1%	216	0,1%	(16)	(7,4%)
Compensi società di revisione	32	0,0%	19	0,0%	13	68,4%
Compensi presidente e amministratori	18	0,0%	18	0,0%	-	-
Compensi sindaci	8	0,0%	16	0,0%	(8)	(50,0%)
Rilascio fondo rischi Ozzano Taro	-	0,0%	(3.825)	(2,5%)	3.825	(100,0%)
Altri minori	2.271	1,5%	2.044	1,4%	227	11,1%
Totale costi operativi	150.104	97,3%	146.280	96,7%	3.824	2,6%

Di seguito sono brevemente commentate le variazioni più significative intervenute nei semestri in esame con riferimento alle principali componenti dei costi operativi, come precedentemente identificati, in base alla natura degli stessi.

2019 vs 2018

I costi per acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti includono principalmente i costi derivanti dall'acquisto di materie prime e materiali di consumo per la produzione caratteristica del Gruppo e la variazione delle rimanenze di magazzino. A parità di perimetro, e quindi senza considerare la contribuzione di Delverde pari a Euro 1.312 migliaia, i costi per acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti si sarebbero ridotti di Euro 2.521 migliaia, per effetto principalmente della riduzione del costo delle materie prime, in particolare farina e panna.

Il costo del personale include principalmente i salari e gli stipendi in favore dei dipendenti e presenta un incremento prevalentemente riconducibile alla contribuzione di Delverde, pari a Euro 891 migliaia, parzialmente compensata da minori costi delle altre società del Gruppo.

I costi di *packaging* includono principalmente i materiali e le lavorazioni per il confezionamento dei prodotti. A parità di perimetro, e quindi senza considerare la contribuzione di Delverde per Euro 249 migliaia, i costi di *packaging* si sarebbero ridotti di Euro 302 migliaia, per effetto dell'ottimizzazione dei costi di acquisto.

La variazione dei costi per trasporti è riconducibile, per Euro 120 migliaia, alla contribuzione di Delverde, e per la restante parte a maggiori costi sostenuti dalle altre società del Gruppo in conseguenza delle modalità di fornitura di taluni clienti.

Gli ammortamenti e svalutazioni includono principalmente gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali, immateriali e delle attività per diritto d'uso. Gli ammortamenti e svalutazioni registrano un lieve aumento riconducibile alla contribuzione di Delverde, pari a Euro 291 migliaia, parzialmente compensata da minori ammortamenti delle altre società del Gruppo.

Le provvigioni su vendite includono principalmente le commissioni riconosciute agli agenti di vendita per la conclusione di commesse con clienti.

L'andamento dei costi per facchinaggio e magazzinaggio riflette l'incremento del volume d'affari e la politica di gestione delle scorte attuata dal Gruppo.

I costi per manutenzione e riparazione includono principalmente le spese per i servizi di manutenzione ordinaria relativa agli impianti e macchinari di produzione. Le spese per manutenzione e riparazione si riducono principalmente per effetto di investimenti effettuati nei precedenti esercizi, che hanno permesso di ridurre la necessità di eseguire interventi di manutenzione e riparazioni nel semestre chiuso al 30 giugno 2019.

I costi per *royalties* passive includono esclusivamente i costi di licenza associati alle vendite a marchio Buitoni, sulla base del relativo contratto stipulato con Nestlé in data 30 luglio 2008.

I costi per godimento di beni di terzi aumentano principalmente per effetto della contribuzione di Delverde.

Svalutazioni nette di attività finanziarie

Le svalutazioni nette di attività finanziarie si riferiscono agli accantonamenti al fondo svalutazione crediti. La voce si incrementa in relazione ad accantonamenti effettuati su talune posizioni per un valore pari all'intero ammontare del credito residuo.

Altri ricavi e proventi

Nella tabella che segue si riporta la composizione della voce altri ricavi e proventi del conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Rimborsi e risarcimenti	1.654	1,1%	1.129	0,7%	525	46,5%
Ricavi pubblicitari e contributi promozionali	357	0,2%	27	0,0%	330	1222,2%
Credito di imposta per attività di ricerca e sviluppo	200	0,1%	280	0,2%	(80)	(28,6%)
Locazioni attive	110	0,1%	127	0,1%	(17)	(13,4%)
Altri ricavi stabilimento Ozzano	81	0,1%	171	0,1%	(90)	(52,6%)
Plusvalenze da alienazione	14	0,0%	25	0,0%	(11)	(44,0%)
Altro	574	0,3%	721	0,5%	(147)	(20,4%)
Totale altri ricavi e proventi	2.990	1,9%	2.480	1,6%	510	20,6%

Gli altri ricavi e proventi si incrementano principalmente per effetto di maggiori rimborsi e risarcimenti. Si precisa che la contribuzione di Delverde agli altri ricavi e proventi risulta pari ad Euro 60 migliaia.

Altri costi operativi

Nella tabella che segue si riporta la composizione della voce altri costi operativi del conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Bolli, tributi e imposte locali	378	0,2%	411	0,3%	(33)	(8,0%)
Mensa aziendale	108	0,1%	112	0,1%	(4)	(3,6%)
Beneficenze e quote associative	7	0,0%	30	0,0%	(23)	(76,7%)
Rimborsi e risarcimenti	2	0,0%	-	0,0%	2	0,0%
Altro	760	0,5%	1.168	0,7%	(408)	(34,9%)
Totale altri costi operativi	1.255	0,8%	1.721	1,1%	(466)	(27,1%)

Gli altri costi operativi si riducono per Euro 466 migliaia (-27,1%), da Euro 1.721 migliaia nel semestre chiuso al 30 giugno 2018 a Euro 1.255 migliaia nel semestre chiuso al 30 giugno 2019. Si precisa che la contribuzione di Delverde agli altri costi operativi risulta pari ad Euro 38 migliaia.

Risultato operativo lordo e risultato operativo

L'aumento del risultato operativo lordo nei periodi in esame è riconducibile al combinato disposto (i) della riduzione dei ricavi da contratti con i clienti che si sarebbe verificata a parità di perimetro che tuttavia risulta più che compensata dalla riduzione del costo delle materie prime, in particolare farina e panna e (ii) dalla contribuzione di Delverde, pari ad Euro 670 migliaia.

La riduzione del ROS (*return on sales*) è riconducibile a una riduzione del risultato operativo dovuta prevalentemente a un aumento nel costo per trasporti in conseguenza delle modalità di fornitura di taluni clienti.

La tabella che segue presenta la riconciliazione del ROS per i periodi in esame.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno	
	2019	2018
Risultato Operativo (EBIT)	4.784	5.182
Ricavi da contratti con i clienti	154.034	151.095
ROS (*)	3,1%	3,4%

(*) Il ROS (*return on sales*) è un indicatore alternativo di performance, non identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non deve essere considerata misura alternativa a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo.

Il ROI (*return on investment*) si incrementa principalmente per effetto di un minor capitale circolante netto dovuto (i) all'incasso nel corso del 2019 del credito verso New Property per Euro 10.000 migliaia; e (ii) a maggiori debiti verso dipendenti per Euro 2.915 migliaia.

La tabella che segue presenta la riconciliazione del ROI per i periodi in esame.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Al e per il semestre chiuso al 30 giugno 2019	Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018
Risultato Operativo (EBIT) (**)	9.332	9.730
Capitale investito netto (*)	43.076	49.888
ROI (*)	21,7%	19,5%

(*) Il Capitale investito netto e il ROI (*return on investments*) sono Indicatori Alternativi di Performance, non identificati come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo.

(**) Dati economici per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 relativi al periodo di dodici mesi chiuso al 30 giugno 2019.

EBITDA

La tabella che segue presenta la riconciliazione dell'EBITDA, dell'EBITDA *Margin* e del Cash conversion per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Per il semestre chiuso al 30 giugno	
	2019	2018
Risultato Operativo (EBIT) (*)	4.784	5.182
Ammortamenti e svalutazioni	6.211	6.044
Svalutazioni nette di attività finanziarie	881	392
EBITDA (*) (A)	11.876	11.618
Ricavi da contratti con i clienti	154.034	151.095
EBITDA Margin (*)	7,7%	7,7%
Investimenti (B)	1.278	1.899
Cash conversion (*) [(A)-(B)]/(A)	89,2%	83,7%

(*) Il Risultato Operativo (EBIT), l'EBITDA, l'EBITDA *Margin* e il Cash conversion sono Indicatori Alternativi di Performance, non identificati come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo stesso.

Per valutare l'andamento delle attività, il *management* dell'Emittente monitora, tra l'altro, l'EBITDA per *business unit* così come evidenziato nella seguente tabella per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Pasta	3.278	5,3%	3.423	5,5%	(145)	(4,2%)
Milk Products	2.620	7,3%	2.574	7,3%	46	1,8%
Bakery Products	2.485	13,9%	2.261	12,7%	224	9,9%
Dairy Products	1.826	13,2%	1.704	13,4%	122	7,2%
Special Products	1.349	9,1%	1.256	8,9%	93	7,4%
Altri Prodotti	318	3,4%	400	4,6%	(82)	(20,5%)
EBITDA	11.876	7,7%	11.618	7,7%	258	2,2%

2019 vs 2018

L'EBITDA relativo al segmento Pasta si decrementa prevalentemente per effetto della riduzione dei volumi di vendita.

L'EBITDA relativo al segmento Milk Products risulta sostanzialmente invariato nei periodi in esame.

L'EBITDA relativo al segmento Bakery Products si incrementa prevalentemente per il combinato disposto (i) dell'aumento dei volumi di vendita e (ii) della riduzione del costo di acquisto delle materie prime.

L'EBITDA relativo al segmento Dairy Products aumenta prevalentemente per effetto dell'aumento dei volumi di vendita, con particolare riferimento al mascarpone.

L'EBITDA relativo al segmento Special Products aumenta prevalentemente per effetto dell'incremento dei volumi di vendita.

L'EBITDA relativo al segmento Altri Prodotti si decrementa prevalentemente per effetto dei maggiori costi per l'acquisto di materie prime, non ribaltati sui prezzi di vendita.

EBITDA Normalizzato

Il *management* del Gruppo monitora l'andamento delle attività tramite, tra l'altro, l'EBITDA Normalizzato, definito come l'EBITDA del periodo rettificato dei proventi e oneri che, per la loro natura, ci si attende ragionevolmente che non si ripeteranno nei periodi futuri. Al riguardo si precisa che l'EBITDA Normalizzato non viene rettificato con riferimento ai rilasci del fondo rischi Ozzano Taro.

La tabella che segue presenta il calcolo dell'EBITDA Normalizzato e dell'EBITDA *Margin* Normalizzato per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

	Semestre chiuso al 30 giugno	
	2019	2018
<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>		
EBITDA (*)	11.876	11.618
Oneri (proventi) non ricorrenti		
Riorganizzazione del personale (mobilità e incentivi)	150	60
Penali per chiusura anticipata di contratti di fornitura	-	147
Imposte indirette relative al compendio immobiliare	138	40
Oneri (proventi) non ricorrenti	288	247
EBITDA Normalizzato (*)	12.164	11.865
Ricavi da contratti con i clienti	154.034	151.095
EBITDA Margin Normalizzato (*)	7,9%	7,9%

(*) L'EBITDA, l'EBITDA Normalizzato e l'EBITDA *Margin* Normalizzato sono Indicatori Alternativi di *Performance*, non identificati come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo stesso.

L'EBITDA Normalizzato del Gruppo si incrementa di Euro 299 migliaia (+2,5%). Tale variazione è riconducibile, oltre che all'andamento dell'EBITDA, all'incremento degli oneri non ricorrenti, pari a Euro 41 migliaia.

La tabella che segue riporta l'EBITDA Normalizzato per *business unit* per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Pasta	3.278	5,3%	3.423	5,5%	(145)	(4,2%)
Milk Products	2.758	7,7%	2.761	7,8%	(3)	(0,1%)
Bakery Products	2.485	13,9%	2.261	12,7%	224	9,9%
Dairy Products	1.826	13,2%	1.704	13,4%	122	7,2%
Special Products	1.349	9,1%	1.256	8,9%	93	7,4%
Altri Prodotti	468	5,0%	460	5,2%	8	1,7%
EBITDA Normalizzato	12.164	7,9%	11.865	7,9%	299	2,5%

Proventi e oneri finanziari netti

Nella tabella che segue si riporta la composizione della voce proventi finanziari del conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Interessi attivi da cash pooling	356	0,2%	546	0,4%	(190)	(34,8%)
Utili netti su cambi	9	0,0%	87	0,1%	(78)	(89,7%)
Altri proventi finanziari	1	0,0%	14	0,0%	(13)	(92,9%)
Totale proventi finanziari	366	0,2%	647	0,5%	(281)	(43,4%)

Nella tabella che segue si riporta la composizione della voce oneri finanziari del conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Interessi passivi su finanziamenti	422	0,3%	388	0,3%	34	8,8%
Interessi passivi su passività per <i>leasing</i>	253	0,2%	257	0,2%	(4)	(1,6%)
Interessi netti su fondi del personale	80	0,1%	70	0,0%	10	14,3%
Commissioni	74	0,0%	58	0,0%	16	27,6%
Interessi e oneri verso Newlat Group	68	0,0%	154	0,1%	(86)	(55,8%)
Altri oneri finanziari	39	0,0%	28	0,0%	11	39,3%
Totale oneri finanziari	936	0,6%	955	0,6%	(19)	(2,0%)

Gli oneri finanziari diminuiscono principalmente per effetto dei minori interessi e oneri verso Newlat Group, parzialmente compensati da maggiori interessi passivi su finanziamenti.

I proventi finanziari si riducono principalmente a fronte di minori interessi attivi da *cash pooling* e minori utili netti su cambi.

Imposte sul reddito

La tabella che segue riporta la composizione della voce imposte sul reddito del conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2019	%	2018	%	2019 vs 2018	%
Imposte correnti	818	0,5%	734	0,5%	84	11,4%
Imposte relative a esercizi precedenti	-	0,0%	(25)	0,0%	25	(100,0%)
Totale imposte correnti	818	0,5%	709	0,5%	109	15,4%
Diminuzione (aumento) di imposte anticipate	712	0,5%	812	0,5%	(100)	(12,3%)
Aumento (diminuzione) di imposte differite	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Totale imposte differite	712	0,5%	812	0,5%	(100)	(12,3%)
Totale imposte sul reddito	1.530	1,0%	1.521	1,0%	9	0,6%

La tabella che segue riporta la riconciliazione dell'onere fiscale per i semestri in esame.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno	
	2019	2018
Risultato prima delle imposte	4.214	4.874
Aliquota teorica	27,9%	27,9%
Onere fiscale teorico	1.176	1.360
Rettifiche		
Differenza tra aliquota teorica e aliquote locali	28	30
Imposte relative a esercizi precedenti	-	(25)
Impatto sulla fiscalità differita derivante da modifiche dell'aliquota fiscale		
Costi non deducibili netti	382	124
Altro	(56)	32
Imposte sul reddito	1.530	1.521

Risultato netto

La tabella che segue riporta la riconciliazione del ROE per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Al e per il semestre chiuso al 30 giugno	Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre
	2019	2018
Risultato netto (**)	5.283	5.952
Patrimonio netto	20.855	63.540
ROE (*)	25,3%	9,4%

(*) Il ROE (*return on equity*) è un indicatore alternativo di performance, non identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non deve essere considerata misura alternativa a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo.

(**) Dati economici per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 relativi al periodo di dodici mesi chiuso al 30 giugno 2019.

Il significativo aumento del ROE è riconducibile principalmente alla riduzione, per Euro 42.685 migliaia, del patrimonio netto intervenuta nel corso del 2019. Tale effetto è dovuto principalmente alla distribuzione di patrimonio netto in favore del socio Newlat Group, derivante dal pagamento del corrispettivo residuo relativo all'acquisizione di Newlat Deutschland, per un ammontare pari a Euro 45.000 migliaia (si rimanda a quanto riportato nella nota 9.13 del Bilancio Intermedio Aggregato).

7.2.2.2 Conto economico Aggregato del Gruppo relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016

Nella tabella che segue è riportato il conto economico del Bilancio Consolidato Aggregato del Gruppo relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni		Variazioni	
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Ricavi da contratti con i clienti	305.830	100,0%	303.084	100,0%	292.244	100,0%	2.746	0,9%	10.840	3,7%
Costo del venduto	(256.060)	(83,7%)	(255.115)	(84,2%)	(241.299)	(82,6%)	(945)	0,4%	(13.816)	5,7%
Risultato operativo lordo	49.770	16,3%	47.969	15,8%	50.945	17,4%	1.801	3,8%	(2.976)	(5,8%)
Spese di vendita e distribuzione	(27.864)	(9,1%)	(26.488)	(8,7%)	(27.013)	(9,2%)	(1.376)	5,2%	525	(1,9%)
Spese amministrative	(12.663)	(4,1%)	(12.873)	(4,2%)	(13.241)	(4,5%)	210	(1,6%)	368	(2,8%)
Svalutazioni nette di attività finanziarie	(937)	(0,3%)	(928)	(0,3%)	(772)	(0,3%)	(9)	1,0%	(156)	20,2%
Altri ricavi e proventi	4.577	1,5%	4.916	1,6%	5.459	1,9%	(339)	(6,9%)	(543)	(10,0%)
Altri costi operativi	(3.153)	(1,0%)	(3.399)	(1,1%)	(4.790)	(1,6%)	246	(7,2%)	1.391	(29,0%)
Risultato operativo (EBIT)	9.730	3,2%	9.197	3,0%	10.588	3,6%	533	5,8%	(1.391)	(13,1%)
Proventi finanziari	1.327	0,4%	886	0,3%	1.579	0,5%	441	49,8%	(693)	(43,9%)
Oneri finanziari	(2.077)	(0,7%)	(2.403)	(0,8%)	(4.051)	(1,4%)	326	(13,6%)	1.648	(40,7%)
Risultato prima delle imposte	8.980	2,9%	7.680	2,5%	8.116	2,8%	1.300	16,9%	(436)	(5,4%)
Imposte sul reddito	(3.028)	(1,0%)	(3.188)	(1,1%)	(1.330)	(0,5%)	160	(5,0%)	(1.858)	139,7%
Risultato netto	5.952	1,9%	4.492	1,5%	6.786	2,3%	1.460	32,5%	(2.294)	(33,8%)

Di seguito sono brevemente commentate le variazioni più significative intervenute negli esercizi in esame con riferimento alle principali voci di conto economico.

Ricavi da contratti con i clienti

I ricavi da contratti con i clienti rappresentano i corrispettivi contrattuali ai quali il Gruppo ha diritto in cambio del trasferimento al cliente dei beni o servizi promessi. I corrispettivi contrattuali possono includere importi fissi, importi variabili oppure entrambi e sono rilevati al netto di ribassi, di sconti e di promozioni, quali i contributi riconosciuti alla GDO. In particolare, nell'ambito dei rapporti contrattuali in essere con gli operatori della GDO, è previsto il riconoscimento da parte di Newlat di contributi quali premi di fine anno legati al raggiungimento di determinati volumi di fatturato o di importi connessi al posizionamento dei prodotti. Tali contributi ammontano rispettivamente a Euro 16.360 migliaia, Euro 18.401 migliaia ed Euro 18.544 migliaia per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

Si precisa che una percentuale significativa dei ricavi da contratti con i clienti dell'Emittente, pari al 98,2%, al 97,4% e al 97,5% rispettivamente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, è espressa in Euro. L'Emittente non utilizza strumenti finanziari di copertura del rischio di cambio, in considerazione del fatto che il *management* non ritiene che tale rischio possa influire negativamente sui risultati dell'Emittente in modo

significativo (per maggiori informazioni relative alle politiche di gestione del rischio di credito si veda il Bilancio Consolidato Aggregato).

La tabella che segue riporta il dettaglio dei ricavi da contratti con i clienti per *business unit* così come monitorati dal *management*.

(In migliaia di Euro e in percentuale)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Pasta	122.689	40,1%	121.864	40,2%	109.676	37,5%	825	0,7%	12.188	11,1%
Milk Products	71.050	23,2%	69.651	23,0%	70.662	24,2%	1.399	2,0%	(1.011)	(1,4%)
Bakery Products	35.352	11,6%	34.393	11,3%	36.447	12,5%	959	2,8%	(2.054)	(5,6%)
Dairy Products	30.190	9,9%	28.609	9,4%	28.128	9,6%	1.581	5,5%	481	1,7%
Special Products	28.448	9,3%	28.869	9,5%	29.315	10,0%	(421)	(1,5%)	(446)	(1,5%)
Altri Prodotti	18.101	5,9%	19.698	6,6%	18.016	6,2%	(1.597)	(8,1%)	1.682	9,3%
Ricavi da contratti con i clienti	305.830	100,0%	303.084	100,0%	292.244	100,0%	2.746	0,9%	10.840	3,7%

2018 vs 2017

I ricavi relativi al segmento Pasta restano sostanzialmente invariati nei periodi oggetto di analisi.

I ricavi relativi al segmento Milk Products aumentano prevalentemente per l'effetto dell'aumento dei volumi di vendita di tali prodotti conseguente alla strategia, intrapresa nell'esercizio precedente, di non ribaltare totalmente il maggior costo della materia prima sui prezzi di vendita, con l'obiettivo di fidelizzare i clienti.

I ricavi relativi al segmento Bakery Products si incrementano prevalentemente per effetto della maggiore focalizzazione delle vendite su prodotti a marchio proprio (Croستینی e Granfette) rispetto a prodotti di *private label*.

I ricavi relativi al segmento Dairy Products si incrementano prevalentemente a seguito dell'acquisizione di nuove commesse di *private label* per clienti principalmente localizzati in Germania e Olanda.

I ricavi relativi al segmento Special Products non presentano scostamenti rilevanti nei periodi oggetto di analisi.

I ricavi relativi al segmento Altri Prodotti si riducono principalmente a seguito della riduzione di domanda registrata nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 degli Altri Prodotti, in particolare dei cc.dd. "prodotti di servizio", ossia beni secondari, venduti in affiancamento ai principali prodotti del Gruppo.

2017 vs 2016

I ricavi relativi al segmento Pasta si incrementano prevalentemente in seguito alla stipula di nuovi contratti di commesse *private label* per un importante operatore della GDO nei mercati del Regno Unito, Irlanda e Italia.

I ricavi relativi al segmento Milk Products si riducono principalmente per effetto di una lieve contrazione dei volumi di vendita, in linea con il *trend* negativo registrato dal mercato.

I ricavi relativi al segmento Bakery Products si riducono principalmente a seguito della conclusione di alcune commesse di *private label* per prodotti da forno col fine di focalizzare la strategia di vendita su prodotti a marchio proprio.

I ricavi relativi ai segmento Dairy Products e Special Products non presentano scostamenti rilevanti nei periodi oggetto di analisi.

I ricavi relativi al segmento Altri Prodotti aumentano principalmente a seguito dell'aumento dei volumi di vendita registrato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 degli Altri Prodotti, in particolare dei cc.dd. "prodotti di servizio", ossia prodotti secondari, venduti in affiancamento ai principali prodotti del Gruppo e nello specifico delle insalate.

La tabella che segue riporta il dettaglio dei Ricavi da contratti con i clienti per canale di distribuzione così come monitorati dal *management*.

(In migliaia di Euro e in percentuale)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Grande Distribuzione Organizzata	191.021	62,5%	184.868	61,0%	171.588	58,7%	6.153	3,3%	13.280	7,7%
<i>B2B partners</i>	38.770	12,7%	41.720	13,8%	40.304	13,8%	(2.950)	(7,1%)	1.416	3,5%
<i>Normal trade</i>	35.208	11,5%	37.108	12,2%	35.033	12,0%	(1.900)	(5,1%)	2.075	5,9%
<i>Private label</i>	32.627	10,7%	31.872	10,5%	37.840	12,9%	755	2,4%	(5.968)	(15,8%)
<i>Foodservice</i>	8.204	2,6%	7.516	2,5%	7.479	2,6%	688	9,2%	37	0,5%
Totale ricavi da contratti con i clienti	305.830	100,0%	303.084	100,0%	292.244	100,0%	2.746	0,9%	10.840	3,7%

2018 vs 2017

I ricavi relativi al canale Grande Distribuzione Organizzata aumentano prevalentemente per effetto dell'acquisizione di nuove commesse con clienti del settore.

I ricavi relativi al canale *B2B partners* si riducono principalmente per effetto della conclusione di rapporti commerciali con clienti del Nord Africa e Medio Oriente.

I ricavi relativi al canale *Normal trade* si riducono principalmente a seguito della riduzione di domanda registrata nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 dei cc.dd. "prodotti di servizio".

I ricavi relativi al canale *Private label* registrano un lieve incremento principalmente riferibile all'acquisizione di nuove commesse con riferimento al segmento Dairy Products.

I ricavi relativi al canale *Foodservice* aumentano principalmente per effetto dell'acquisizione di un nuovo cliente.

2017 vs 2016

I ricavi relativi al canale Grande Distribuzione Organizzata aumentano prevalentemente per effetto di nuove commesse con clienti appartenenti al settore ed in particolare con un importante operatore.

I ricavi relativi al canale B2B *partners* aumentano prevalentemente per effetto di rapporti commerciali con clienti del Nord Africa che hanno interessato il solo esercizio chiuso al 31 dicembre 2017.

I ricavi relativi al canale *Normal trade* si incrementano in seguito all'aumento dei volumi di vendita registrato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 dei cc.dd. prodotti di servizio.

I ricavi relativi al canale *Private label* registrano un significativo decremento riconducibile principalmente alla conclusione di rapporti commerciali non continuativi intrattenuti nel corso dell'esercizio 2016 con operatori del medesimo settore di Newlat a fronte di contingenti necessità produttive di questi ultimi.

I ricavi relativi al canale *Foodservice* non presentano scostamenti rilevanti nei periodi oggetto di analisi.

La tabella che segue riporta il dettaglio dei ricavi da contratti con i clienti per area geografica così come monitorati dal *management*.

(In migliaia di Euro e in percentuale)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Italia	163.581	53,5%	156.719	51,7%	146.754	50,2%	6.862	4,4%	9.965	6,8%
Germania	89.865	29,4%	91.270	30,1%	90.429	30,9%	(1.405)	(1,5%)	841	0,9%
Altri Paesi	52.384	17,1%	55.095	18,2%	55.061	18,8%	(2.711)	(4,9%)	34	0,1%
Totale ricavi da contratti con i clienti	305.830	100,0%	303.084	100,0%	292.244	100,0%	2.746	0,9%	10.840	3,7%

2018 vs 2017

I ricavi relativi all'Italia aumentano prevalentemente per effetto della continua crescita di clienti relativi ai settori Pasta e Bakery Products.

I ricavi relativi alla Germania si decrementano principalmente per effetto del decremento delle vendite della *business unit* Dairy Products parzialmente compensate dall'incremento delle vendite della *business unit* Pasta.

I ricavi relativi agli Altri Paesi si riducono prevalentemente a seguito della conclusione di rapporti commerciali con clienti del Nord Africa e Medio Oriente.

2017 vs 2016

I ricavi relativi all'Italia aumentano prevalentemente per effetto dell'acquisizione di nuovi clienti relativi al settore Pasta.

I ricavi relativi alla Germania e agli Altri Paesi non presentano scostamenti rilevanti nei periodi oggetto di analisi.

Costi operativi

Nella tabella che segue sono riportati i costi operativi così come risultanti dal conto economico per destinazione del Bilancio Consolidato Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Costo del venduto	256.060	83,7%	255.115	84,2%	241.299	82,6%	945	0,4%	13.816	5,7%
Spese di vendita e distribuzione	27.864	9,1%	26.488	8,7%	27.013	9,2%	1.376	5,2%	(525)	(1,9%)
Spese amministrative	12.663	4,1%	12.873	4,2%	13.241	4,5%	(210)	(1,6%)	(368)	(2,8%)
Totale costi operativi	296.587	97,0%	294.476	97,2%	281.553	96,3%	2.111	3,9%	12.923	1,0%

Di seguito è riportata una breve descrizione dei costi inclusi nello schema di conto economico per destinazione del Bilancio Consolidato Aggregato. Le variazioni più significative intervenute negli esercizi in esame in relazione ai suddetti costi sono successivamente analizzate sulla base della natura degli stessi.

Costo del venduto

Nella tabella che segue è riportato il dettaglio per natura del costo del venduto del conto economico del Bilancio Consolidato Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti	154.390	50,5%	154.444	51,0%	139.529	47,7%	(54)	(0,0%)	14.915	10,7%
Costo del personale	41.300	13,5%	42.149	13,9%	42.279	14,5%	(849)	(2,0%)	(130)	(0,3%)
Packaging	25.742	8,4%	23.500	7,8%	23.698	8,1%	2.242	9,5%	(198)	(0,8%)
Utenze	13.236	4,3%	13.590	4,5%	13.805	4,7%	(354)	(2,6%)	(215)	(1,6%)
Ammortamenti e svalutazioni	10.266	3,4%	8.237	2,7%	11.009	3,8%	2.029	24,6%	(2.772)	(25,2%)
Trasporti	3.956	1,3%	4.325	1,4%	3.500	1,2%	(369)	(8,5%)	825	23,6%
Vigilanza e pulizia	3.223	1,1%	3.228	1,1%	3.017	1,0%	(5)	(0,2%)	211	7,0%
Manutenzione e riparazione	3.180	1,0%	3.922	1,3%	4.998	1,7%	(742)	(18,9%)	(1.076)	(21,5%)
Facchinaggio e magazzinaggio	2.196	0,7%	2.265	0,7%	2.269	0,8%	(69)	(3,1%)	(4)	(0,2%)
Costo per godimento beni di terzi	1.114	0,4%	3.118	1,0%	1.530	0,5%	(2.004)	(64,3%)	1.588	103,8%
Analisi e prove di laboratorio	741	0,2%	704	0,2%	583	0,2%	37	5,3%	121	20,8%
Assicurazioni	484	0,2%	472	0,2%	547	0,2%	12	2,5%	(75)	(13,7%)
Servizi relativi agli stabilimenti produttivi	414	0,1%	524	0,2%	439	0,2%	(110)	(21,0%)	85	19,4%
Consulenze e prestazioni professionali	192	0,1%	224	0,1%	236	0,1%	(32)	(14,3%)	(12)	(5,1%)
Rilascio fondo rischi Ozzano Taro	(4.952)	(1,6%)	(5.928)	(2,0%)	(6.547)	(2,2%)	976	(16,5%)	619	(9,5%)
Altri minori	578	0,2%	341	0,1%	407	0,1%	237	69,5%	(66)	(16,2%)
Totale costo del venduto	256.060	83,7%	255.115	84,2%	241.299	82,6%	945	0,4%	13.816	5,7%

Spese di vendita e distribuzione

Nella tabella che segue sono riportati i costi per natura inclusi nelle spese di vendita e distribuzione così come risultanti dal conto economico del Bilancio Consolidato Aggregato del Gruppo Newlat relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Trasporti	16.194	5,3%	15.025	5,0%	14.158	4,8%	1.169	7,8%	867	6,1%
Provvigioni su vendite	4.903	1,6%	5.194	1,7%	4.842	1,7%	(291)	(5,6%)	352	7,3%
Ammortamenti e svalutazioni	2.340	0,8%	597	0,2%	888	0,3%	1.743	292,0%	(291)	(32,8%)
Facchinaggio e magazzinaggio	1.832	0,6%	1.638	0,5%	1.663	0,6%	194	11,8%	(25)	(1,5%)
Royalties passive	1.713	0,6%	1.719	0,6%	1.772	0,6%	(6)	(0,3%)	(53)	(3,0%)
Pubblicità e promozioni	1.110	0,4%	311	0,1%	1.183	0,4%	799	256,9%	(872)	(73,7%)
Utenze	339	0,1%	231	0,1%	348	0,1%	108	46,8%	(117)	(33,6%)
Costo per godimento beni di terzi	123	0,0%	1.921	0,6%	1.774	0,6%	(1.798)	(93,6%)	147	8,3%
Manutenzione e riparazione	122	0,0%	134	0,0%	104	0,0%	(12)	(9,0%)	30	28,8%
Costo del personale	93	0,0%	93	0,0%	317	0,1%	-	-	(224)	(70,7%)
Acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti	52	0,0%	32	0,0%	61	0,0%	20	62,5%	(29)	(47,5%)
Vigilanza e pulizia	24	0,0%	27	0,0%	19	0,0%	(3)	(11,1%)	8	42,1%
Assicurazioni	21	0,0%	34	0,0%	52	0,0%	(13)	(38,2%)	(18)	(34,6%)
Rilascio fondo rischi Ozzano Taro	(2.843)	(0,9%)	(3.000)	(1,0%)	(2.488)	(0,9%)	157	(5,2%)	(512)	20,6%
Altri minori	1.841	0,6%	2.532	0,8%	2.320	0,8%	(691)	(27,3%)	212	9,1%
Totale spese di vendita e distribuzione	27.864	9,1%	26.488	8,7%	27.013	9,2%	1.376	5,2%	(525)	(1,9%)

Spese amministrative

Nella tabella che segue è riportato il dettaglio per natura delle spese amministrative così come risultanti dal conto economico del Bilancio Consolidato Aggregato.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Costo del personale	7.842	2,6%	7.755	2,6%	7.802	2,7%	87	1,1%	(47)	(0,6%)
Ammortamenti e svalutazioni	955	0,3%	558	0,2%	255	0,1%	397	71,1%	303	118,8%
Consulenze e prestazioni professionali	694	0,2%	664	0,2%	860	0,3%	30	4,5%	(196)	(22,8%)
Facchinaggio e magazzinaggio	321	0,1%	295	0,1%	283	0,1%	26	8,8%	12	4,2%
Assicurazioni	308	0,1%	343	0,1%	243	0,1%	(35)	(10,2%)	100	41,2%
Vigilanza e pulizia	216	0,1%	236	0,1%	159	0,1%	(20)	(8,5%)	77	48,4%
Acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti	184	0,1%	127	0,0%	117	0,0%	57	44,9%	10	8,5%
Costo per godimento beni di terzi	169	0,1%	361	0,1%	508	0,2%	(192)	(53,2%)	(147)	(28,9%)
Compensi presidente e amministratori	114	0,0%	113	0,0%	73	0,0%	1	0,9%	40	54,8%
Utenze	107	0,0%	131	0,0%	131	0,0%	(24)	(18,3%)	-	-
Compensi società di revisione	105	0,0%	105	0,0%	112	0,0%	-	-	(7)	(9,1%)
Compensi sindaci	33	0,0%	33	0,0%	36	0,0%	-	-	(3)	(8,3%)
Manutenzione e riparazione	12	0,0%	9	0,0%	8	0,0%	3	33,3%	1	12,5%
Trasporti	4	0,0%	1	0,0%	1	0,0%	3	300,0%	-	-
Altri minori	1.599	0,5%	2.142	0,7%	2.653	0,9%	(543)	(24,9%)	(511)	(19,0%)
Totale spese amministrative	12.663	4,1%	12.873	4,2%	13.241	4,5%	(210)	(1,6%)	(368)	(2,8%)

Costi operativi per natura

Nella tabella che segue è riportato il dettaglio per natura dei costi operativi, includendo tra questi il costo del venduto, le spese di vendita e distribuzione e le spese amministrative del conto economico del Bilancio Consolidato Aggregato.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni		Variazioni	
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti	154.626	50,6%	154.603	51,0%	139.707	47,8%	23	0,0%	14.896	10,7%
Costo del personale	49.235	16,1%	49.997	16,5%	50.398	17,2%	(762)	(1,5%)	(401)	(0,8%)
Packaging	25.742	8,4%	23.500	7,8%	23.698	8,1%	2.242	9,5%	(198)	(0,8%)
Trasporti	20.154	6,6%	19.351	6,4%	17.659	6,0%	803	4,2%	1.692	9,6%
Utenze	13.682	4,5%	13.952	4,6%	14.284	4,9%	(270)	(1,9%)	(332)	(2,3%)
Ammortamenti e svalutazioni	13.561	4,4%	9.392	3,1%	12.152	4,2%	4.169	44,4%	(2.760)	(22,7%)
Provvigioni su vendite	4.903	1,6%	5.194	1,7%	4.842	1,7%	(291)	(5,6%)	352	7,3%
Facchinaggio e magazzinaggio	4.349	1,4%	4.198	1,4%	4.215	1,4%	151	3,6%	(17)	(0,4%)
Vigilanza e pulizia	3.463	1,1%	3.491	1,2%	3.195	1,1%	(28)	(0,8%)	296	9,3%
Manutenzione e riparazione	3.314	1,1%	4.065	1,3%	5.110	1,7%	(751)	(18,5%)	(1.045)	(20,5%)
Royalties passive	1.713	0,6%	1.719	0,6%	1.772	0,6%	(6)	(0,4%)	(53)	(3,0%)
Costo per godimento beni di terzi	1.406	0,5%	5.400	1,8%	3.812	1,3%	(3.994)	(74,0%)	1.588	41,7%
Pubblicità e promozioni	1.110	0,4%	311	0,1%	1.183	0,4%	799	256,9%	(872)	(73,7%)
Consulenze e prestazioni professionali	886	0,3%	888	0,3%	1.096	0,4%	(2)	(0,2%)	(208)	(19,0%)
Assicurazioni	813	0,3%	849	0,3%	842	0,3%	(36)	(4,2%)	7	0,8%
Analisi e prove di laboratorio	741	0,2%	704	0,2%	583	0,2%	37	5,3%	121	20,8%
Servizi relativi agli stabilimenti produttivi	414	0,1%	524	0,2%	439	0,2%	(110)	(21,0%)	85	19,4%
Compensi presidente e amministratori	114	-	113	-	73	-	1	0,9%	40	54,8%
Compensi società di revisione	105	-	105	-	112	-	-	-	(7)	(9,1%)
Compensi sindaci	33	-	33	-	36	-	-	-	(3)	(8,3%)
Rilascio fondo rischi Ozzano Taro	(7.795)	(2,5%)	(8.928)	(2,9%)	(9.035)	(3,1%)	1.133	(12,7%)	107	(1,2%)
Altri minori	4.018	1,3%	5.015	1,7%	5.380	1,8%	(997)	(19,7%)	(365)	(6,7%)
Totale costi operativi	296.587	97,0%	294.476	97,3%	281.553	96,3%	2.111	0,7%	12.923	4,6%

Si precisa che una percentuale significativa degli acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti dell'Emittente, pari al 99,0%, al 99,3% e al 99,5% rispettivamente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, è espressa in Euro. L'Emittente non utilizza strumenti finanziari di copertura del rischio di cambio, in considerazione del fatto che il *management* non ritiene che tale rischio possa influire negativamente sui risultati dell'Emittente in modo significativo (per maggiori informazioni relative alle politiche di gestione del rischio di credito si veda il Bilancio Consolidato Aggregato).

I costi operativi per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 includono rispettivamente Euro 7.795 migliaia, Euro 8.928 migliaia ed Euro 9.035 migliaia riferibili al rilascio del fondo rischi Ozzano Taro relativo agli oneri futuri netti stimati connessi al contratto di *co-packing* stipulato con Heinz Italia, con scadenza 2018, contestualmente all'acquisizione dello stabilimento di Ozzano Taro (PR) avvenuta nel 2015. Il contratto originario è stato valutato come "contratto oneroso" ai sensi dello IAS 37 e, conseguentemente, gli oneri futuri netti stimati dall'Emittente alla data di acquisizione sono stati iscritti in tale fondo rischi. A seguito di negoziazione l'Emittente ha ottenuto da Heinz Italia la copertura di tali oneri futuri che sono stati rilasciati nel

corso degli esercizi. Dal 2019 tale fondo non si rende più necessario in quanto non sono previsti oneri futuri da coprire.

Di seguito sono brevemente commentate le variazioni più significative intervenute negli esercizi in esame con riferimento alle principali componenti dei costi operativi, come precedentemente identificati, in base alla natura degli stessi.

2018 vs 2017

I costi per acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti includono principalmente i costi derivanti dall'acquisto di materie prime e materiali di consumo per la produzione caratteristica del Gruppo e la variazione delle rimanenze di magazzino. I costi per acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti non presentano scostamenti rilevanti nei periodi oggetto di analisi. Tale andamento è rappresentativo dell'effetto combinato derivante da una lieve riduzione del costo medio di acquisto di latte e derivati e da un lieve incremento del costo medio di acquisto di semola e farine.

Il costo del personale include principalmente i salari e gli stipendi in favore dei dipendenti e presenta un decremento prevalentemente riconducibile alla riduzione di personale di produzione, registrata nel 2018 rispetto al 2017, come conseguenza di un piano di razionalizzazione dei costi.

I costi di *packaging* includono principalmente i materiali e le lavorazioni per il confezionamento dei prodotti. Tale voce aumenta principalmente per l'effetto combinato (i) dell'aumento del costo di alcuni materiali utilizzati per il confezionamento, principalmente materia sintetica (plastica) prodotta con il petrolio o il metano; e (ii) per l'aumento della domanda, con riferimento ad alcune commesse, di particolari confezioni (quali ad esempio astucci in carta riciclata) nella cui preparazione viene posta maggiore attenzione verso l'ambiente e maggiore personalizzazione secondo le richieste del cliente a discapito dei maggiori costi di produzione.

I costi per trasporti registrano un incremento principalmente riferibile alle modalità di fornitura di taluni clienti.

La voce ammortamenti e svalutazioni include principalmente gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali nonché, per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, delle attività per diritto d'uso. Gli ammortamenti e svalutazioni aumentano principalmente a seguito dell'adozione, a partire dal 1 gennaio 2018, dell'IFRS 16. (Cfr. il Bilancio Consolidato Aggregato).

Le provvigioni su vendite includono principalmente le commissioni riconosciute agli agenti di vendita per la conclusione di commesse con clienti.

L'andamento dei costi per facchinaggio e magazzinaggio riflette l'incremento del volume d'affari e la politica di gestione delle scorte attuata dal Gruppo.

I costi per manutenzione e riparazione includono principalmente le spese per i servizi di manutenzione ordinaria relativa agli impianti e macchinari di produzione. Le spese per manutenzione e riparazione si riducono principalmente per l'effetto degli investimenti effettuati nei precedenti esercizi, che hanno permesso di ridurre la necessità di eseguire interventi di manutenzione e riparazioni nell'esercizio 2018.

I costi per *royalties* passive includono esclusivamente i costi di licenza associati alle vendite a marchio Buitoni, sulla base del relativo contratto stipulato con Nestlé in data 30 luglio 2008, e non presentano variazioni rilevanti.

I costi per godimento di beni di terzi diminuiscono principalmente a seguito dell'adozione dell'IFRS 16 (si veda a tal proposito il Bilancio Consolidato Aggregato). Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, i costi per godimento beni di terzi includono principalmente i canoni di locazione per contratti di affitto a breve termine e/o di attività di modesto valore per i quali il Gruppo ha applicato l'esenzione prevista dall'IFRS 16.

2017 vs 2016

I costi per acquisti e consumi di materie prime e prodotti finiti includono principalmente i costi derivanti dall'acquisto di materie prime e materiali di consumo per la produzione caratteristica del Gruppo. Tale voce aumenta prevalentemente per l'effetto combinato (i) dell'aumento del costo di determinate materie prime utilizzate dal Gruppo (nello specifico latte, burro e panna) registrato nel 2017 e (ii) dell'incrementato volume d'affari per effetto di nuove commesse *private label* per un importante operatore della GDO.

Il costo del personale include principalmente i salari e gli stipendi in favore dei dipendenti e si decrementa principalmente in seguito ad attività di riorganizzazione della funzione commerciale nonché alla riduzione del personale di produzione.

I costi di *packaging* includono principalmente i materiali e le lavorazioni per il confezionamento dei prodotti. Tale voce non presenta variazioni rilevanti nei periodi oggetto di analisi.

I costi per trasporti si incrementano principalmente per effetto dell'incremento del volume d'affari.

I costi per utenze registrano una lieve flessione principalmente per effetto di nuovi contratti stipulati con operatori del settore.

La voce ammortamenti e svalutazioni include principalmente gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali di produzione. Tale voce si riduce principalmente per gli effetti derivanti dalla Riorganizzazione Immobiliare.

Le provvigioni su vendite includono principalmente le commissioni riconosciute agli agenti di vendita per la conclusione di commesse con clienti. Tale voce si incrementa principalmente a seguito dell'incremento del volume d'affari registrato nell'esercizio 2017 rispetto al precedente.

I costi per facchinaggio e magazzinaggio non presentano variazioni rilevanti nei periodi oggetto di analisi.

I costi per manutenzione e riparazione includono principalmente le spese per i servizi di manutenzione ordinaria relativa agli impianti e macchinari di produzione. Le spese per manutenzione e riparazione si riducono principalmente per effetto di investimenti effettuati nei precedenti esercizi, in particolare sulle linee per la produzione dei prodotti da forno, che hanno permesso di ridurre la necessità di eseguire interventi di manutenzione e riparazioni nell'esercizio 2017.

I costi per royalties passive includono esclusivamente i costi di licenza associati alle vendite a marchio Buitoni e non presentano variazioni rilevanti nei periodi oggetto di analisi.

I costi per godimento di beni di terzi aumentano principalmente a seguito della Riorganizzazione Immobiliare che ha comportato la locazione dei beni immobili compresi nel relativo perimetro.

Svalutazioni nette di attività finanziarie

2018 vs 2017

Le svalutazioni nette di attività finanziarie si riferiscono agli accantonamenti al fondo svalutazione crediti. Tale voce risulta sostanzialmente invariata nei periodi in esame.

2017 vs 2016

Le svalutazioni nette di attività finanziarie aumentano principalmente per effetto del complessivo aumento dei crediti commerciali del Gruppo.

Altri ricavi e proventi

Nella tabella che segue si riporta la composizione della voce altri ricavi e proventi del conto economico del Bilancio Consolidato Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Rimborsi e risarcimenti	1.600	0,5%	2.138	0,7%	2.500	0,9%	(538)	(25,2%)	(362)	(14,5%)
Altri ricavi stabilimento Ozzano	454	0,1%	313	0,1%	448	0,2%	141	45,0%	(135)	(30,1%)
Credito di imposta per attività di ricerca e sviluppo	295	0,1%	485	0,2%	-	0,0%	(190)	(39,2%)	485	0,0%
Locazioni attive	242	0,1%	263	0,1%	312	0,1%	(21)	(8,0%)	(49)	(15,7%)
Ricavi pubblicitari e contributi promozionali	162	0,1%	295	0,1%	459	0,2%	(133)	(45,1%)	(164)	(35,7%)
Plusvalenze da alienazione	74	0,0%	33	0,0%	-	0,0%	41	124,2%	33	0,0%
Altro	1.750	0,6%	1.389	0,5%	1.740	0,6%	361	26,0%	(351)	(20,2%)
Totale altri ricavi e proventi	4.577	1,5%	4.916	1,6%	5.459	1,9%	(339)	(6,9%)	(543)	(9,9%)

2018 vs 2017

Gli altri ricavi e proventi si riducono principalmente per effetto della riduzione dei rimborsi e risarcimenti, dovuta prevalentemente al decremento di risarcimenti danni.

2017 vs 2016

Gli altri ricavi e proventi si riducono principalmente per effetto della riduzione dei rimborsi e risarcimenti e dei ricavi pubblicitari, parzialmente compensati dall'ottenimento del credito di imposta per attività di ricerca e sviluppo.

Altri costi operativi

Nella tabella che segue si riporta la composizione della voce altri costi operativi del conto economico del Bilancio Consolidato Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Bolli, tributi e imposte locali	1.047	0,3%	1.245	0,4%	1.915	0,7%	(198)	(15,9%)	(670)	(35,0%)
Mensa aziendale	221	0,1%	198	0,1%	185	0,1%	23	11,6%	13	7,0%
Rimborsi e risarcimenti	139	0,0%	77	0,0%	431	0,1%	62	80,5%	(354)	(82,1%)
Beneficienze e quote associative	131	0,0%	71	0,0%	73	0,0%	60	84,5%	(2)	(2,7%)
Minusvalenze	3	0,0%	11	0,0%	6	0,0%	(8)	(72,7%)	5	83,3%
Altro	1.612	0,5%	1.797	0,6%	2.180	0,7%	(185)	(10,3%)	(383)	(17,6%)
Totale altri costi operativi	3.153	1,0%	3.399	1,1%	4.790	1,6%	(246)	(7,2%)	(1.391)	(29,0%)

2018 vs 2017

Gli altri costi operativi si riducono principalmente per effetto della diminuzione delle spese relative a bolli, tributi e imposte locali.

2017 vs 2016

Gli altri costi operativi si riducono principalmente per effetto della diminuzione delle spese relative a bolli, tributi e imposte locali a seguito della riduzione delle imposte sugli immobili.

Risultato operativo lordo e risultato operativo*2018 vs 2017*

Come commentato in precedenza, nel biennio in oggetto il Gruppo ha registrato un incremento dei ricavi da contratti con i clienti, pari a Euro 2.746 migliaia, da Euro 303.084 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 a Euro 305.830 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018. L'aumento del risultato operativo lordo è riconducibile alla sopra citata crescita nel volume d'affari che si è riflessa nella crescita del costo del venduto che, tuttavia, registra variazioni meno che proporzionali rispetto ai ricavi, per effetto principalmente dei risparmi realizzati su alcune voci di costo, come conseguenza di apposite strategie di riduzione degli stessi, avviate nel corso del 2017. Si segnalava tuttavia che la crescita del volume d'affari si è particolarmente riflessa anche nella crescita delle spese di vendita e distribuzione. Conseguentemente, il ROS (*return on sales*) non presenta variazioni rilevanti nei periodi oggetto di analisi.

2017 vs 2016

Come commentato in precedenza, nel biennio in oggetto il Gruppo ha registrato un significativo incremento dei ricavi da contratti con i clienti, pari a Euro 10.840 migliaia, passando da Euro 292.244 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 a Euro 303.084 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017. La crescita del volume d'affari si è riflessa nella crescita del costo del venduto che, tuttavia, registra variazioni maggiori rispetto ai ricavi principalmente per l'effetto dell'aumento del costo delle materie prime (in

particolare latte e derivati), che non è stato sempre riflesso tempestivamente nell'aumento dei prezzi dei prodotti finiti. Si segnala che la significativa crescita del volume d'affari non si è riflessa nella crescita dei costi operativi diversi dal costo del venduto che, al contrario, presentano complessivamente una riduzione nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, rispetto all'esercizio precedente. Il ROS si riduce per effetto del soprammenzionato aumento del costo del venduto, parzialmente compensato dalla riduzione dei costi operativi diversi dal costo del venduto. La tabella che segue presenta la riconciliazione del ROS per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Risultato Operativo (EBIT)	9.730	9.197	10.588
Ricavi da contratti con i clienti	305.830	303.084	292.244
ROS (*)	3,2%	3,0%	3,6%

(*) Il ROS (*return on sales*) è un indicatore alternativo di performance, non identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non deve essere considerata misura alternativa a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo.

Il ROI (*return on investment*) si riduce, nel corso del 2018 rispetto al 2017, principalmente per effetto dell'applicazione dell'IFRS 16.

Il ROI aumenta, nel corso del 2017 rispetto al 2016, principalmente per effetto della Riorganizzazione Immobiliare.

La tabella che segue presenta la riconciliazione del ROI per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Risultato Operativo (EBIT)	9.730	9.197	10.588
Capitale investito netto (*)	49.888	34.292	156.727
ROI (*)	19,5%	26,8%	6,8%

(*) Il Capitale investito netto e il ROI (*return on investment*) sono Indicatori Alternativi di *Performance*, non identificati come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo stesso.

EBITDA

La tabella che segue presenta la riconciliazione dell'EBITDA, dell'EBITDA *Margin* e del *Cash conversion* per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

(In migliaia di Euro e in percentuale)	Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Risultato Operativo (EBIT) (*)	9.730	9.197	10.588
Ammortamenti e svalutazioni	13.561	9.392	12.152
Svalutazioni nette di attività finanziarie	937	928	772
EBITDA (1) (*)	24.228	19.517	23.512
Ricavi da contratti con i clienti	305.830	303.084	292.244
EBITDA Margin (*)	7,9%	6,4%	8,0%
Investimenti (2)	5.793	5.728	4.040
Cash conversion $[(1)-(2)]/(1)$ (*)	76,1%	70,7%	82,8%

(*) Il Risultato Operativo (EBIT), l'EBITDA, l'EBITDA Margin e il Cash conversion sono Indicatori Alternativi di Performance, non identificati come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo stesso.

Per valutare l'andamento delle attività, il *management* dell'Emittente monitora, tra l'altro, l'EBITDA per *business unit* così come evidenziati nelle seguenti tabelle per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Pasta	8.621	7,0%	6.962	5,7%	9.364	8,5%	1.659	23,8%	(2.402)	(25,7%)
Milk Products	4.132	5,8%	3.354	4,8%	4.579	6,5%	778	23,2%	(1.225)	(26,8%)
Bakery Products	4.882	13,8%	4.572	13,3%	4.176	11,5%	310	6,8%	396	9,5%
Dairy Products	3.296	10,9%	1.304	4,6%	2.573	9,1%	1.992	152,8%	(1.269)	(49,3%)
Special Products	2.628	9,2%	2.440	8,5%	2.248	7,7%	188	7,7%	192	8,5%
Altri Prodotti	669	3,7%	885	4,5%	572	3,2%	(216)	(24,4%)	313	54,7%
EBITDA (*)	24.228	7,9%	19.517	6,4%	23.512	8,0%	4.711	24,1%	(3.995)	(17,0%)

(*) L'EBITDA è un indicatore alternativo di performance, non identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non deve essere considerato una misura alternativa a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo stesso.

2018 vs 2017

L'EBITDA del Gruppo si incrementa prevalentemente in seguito dell'adozione, a partire dal 1 gennaio 2018, dell'IFRS 16 (si veda a tal fine il Bilancio Consolidato Aggregato).

L'EBITDA relativo al segmento Pasta si incrementa per gli effetti derivanti dall'applicazione dell'IFRS 16, senza i quali non si sarebbero registrati scostamenti significativi rispetto all'esercizio precedente.

L'EBITDA relativo al segmento Milk Products si incrementa per gli effetti derivanti dall'applicazione dell'IFRS 16, senza i quali sarebbe risultato in leggero calo rispetto all'esercizio precedente, principalmente per l'effetto derivante dal decremento dei volumi di vendita, parzialmente compensato dall'effetto positivo della politica di prezzo e mix di prodotto applicata nel periodo, nonché da un lieve decremento del costo delle materie prime.

L'EBITDA relativo al segmento Bakery Products si incrementa per gli effetti derivanti dall'applicazione dell'IFRS 16, senza i quali sarebbe risultato in leggero calo rispetto all'esercizio precedente, principalmente per l'effetto negativo del maggior costo delle materie prime e della riduzione dei volumi di vendita, parzialmente compensati da una migliore politica di prezzi e mix di prodotti.

L'EBITDA relativo al segmento Dairy Products aumenta per gli effetti derivanti dall'applicazione dell'IFRS 16 nonché in seguito all'aumento dei volumi di vendita riconducibili prevalentemente all'acquisizione di nuove commesse di *private label*.

L'EBITDA relativo al segmento Special Products aumenta per gli effetti derivanti dall'applicazione dell'IFRS 16, senza i quali sarebbe risultato in leggero calo rispetto all'esercizio precedente, principalmente per effetto dei costi associati alle politiche di lancio di nuovi prodotti in parte compensati da un miglioramento del costo delle materie prime e da un lieve incremento dei volumi di vendita.

L'EBITDA relativo al segmento Altri Prodotti si decrementa per gli effetti derivanti dall'applicazione dell'IFRS 16 e in seguito alla contrazione della domanda dei cc.dd. "prodotti di servizio", ossia prodotti secondari, venduti in affiancamento ai principali prodotti del Gruppo e inclusi in tale *business unit*, parzialmente compensata dall'effetto positivo della politica di prezzi applicata nel periodo.

2017 vs 2016

L'EBITDA del Gruppo si decrementa prevalentemente per l'effetto dell'aumento del costo di determinate materie prime utilizzate dal Gruppo (nello specifico latte, burro e panna) registrato nel 2017.

L'EBITDA relativo al segmento Pasta si decrementa principalmente per l'effetto congiunto di una riduzione dei prezzi applicati alla GDO nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, di una riduzione dei volumi di vendita nonché ad altri fattori produttivi minori. Tali decrementi risultano parzialmente compensati da un minor costo delle materie prime registrato nel 2017 in Germania.

L'EBITDA relativo al segmento Milk Products si riduce principalmente per l'effetto congiunto di una riduzione dei volumi di vendita e dell'aumento del costo delle materie prime.

L'EBITDA relativo al segmento Bakery Products si incrementa principalmente per effetto di un efficientamento dei fattori produttivi, con particolare riferimento al minor costo delle materie prime, parzialmente compensato dalla riduzione dei volumi di vendita, anche dovuta al *mix* di prodotti e prezzo.

L'EBITDA relativo al segmento Dairy Products si riduce prevalentemente per effetto della strategia commerciale di non incrementare i prezzi di vendita con l'obiettivo di fidelizzare la clientela, sopportando l'incremento dei costi della materia prima registrato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017.

L'EBITDA relativo al segmento Special Products aumenta principalmente per effetto del minor costo delle materie prime.

L'EBITDA relativo al segmento Altri Prodotti si incrementa principalmente per l'effetto dell'aumento dei volumi di vendita registrato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 dei cc.dd. "prodotti di servizio", ossia prodotti secondari, venduti in affiancamento ai principali prodotti del Gruppo e nello specifico delle insalate. Si registra inoltre un effetto positivo relativo al mix di prodotti venduti, totalmente compensato da un incremento del costo delle materie prime.

EBITDA Normalizzato

Il *management* del Gruppo monitora l'andamento delle attività tramite, tra l'altro, l'EBITDA Normalizzato, definito come l'EBITDA del periodo rettificato dei proventi e oneri che, per la loro natura, ci si attende ragionevolmente che non si ripeteranno nei periodi futuri. Al riguardo si precisa che l'EBITDA Normalizzato non viene rettificato con riferimento ai rilasci del fondo rischi Ozzano Taro. Si segnala inoltre che, con riferimento agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2017 e 2016, ai fini della determinazione dell'EBITDA Normalizzato, il *management* rettifica l'EBITDA anche per i canoni di locazione, con riferimento ai soli contratti rientranti nel perimetro di applicazione dell'IFRS 16 al 1 gennaio 2018 ove in essere, iscritti nei conti economici dei suddetti periodi.

La tabella che segue presenta il calcolo dell'EBITDA Normalizzato e dell'EBITDA *Margin* Normalizzato per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>			
EBITDA (*)	24.228	19.517	23.512
Oneri (proventi) non ricorrenti			
Rettifica canoni di locazione	-	3.827	1.916
Riorganizzazione del personale (mobilità e incentivi)	126	110	95
Compensi professionali per consulenze straordinarie	75	56	147
Imposte indirette relative al compendio immobiliare	230	-	-
Penali per chiusura anticipata di contratti di fornitura	201	-	-
Oneri (proventi) non ricorrenti	632	3.993	2.158
EBITDA Normalizzato (*)	24.860	23.510	25.670
Ricavi da contratti con i clienti	305.830	303.084	292.244
EBITDA Margin Normalizzato (*)	8,1%	7,8%	8,8%

(*) L'EBITDA, l'EBITDA Normalizzato e l'EBITDA Margin Normalizzato sono Indicatori Alternativi di Performance, non identificati come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo stesso.

2018 vs 2017

L'EBITDA Normalizzato del Gruppo si incrementa di Euro 1.350 migliaia (+5,7%). Tale variazione è riconducibile, oltre che all'andamento dell'EBITDA, alla riduzione degli oneri non ricorrenti pari a Euro 3.361 migliaia.

2017 vs 2016

L'EBITDA Normalizzato del Gruppo si riduce per Euro 2.160 migliaia (-8,4%). Tale variazione è riconducibile, oltre che all'andamento dell'EBITDA, all'aumento del costo medio di acquisto delle materie prime come precedentemente commentato. La riduzione in termini percentuali dell'EBITDA Normalizzato per l'esercizio 2017 rispetto all'esercizio 2016 risulta tuttavia inferiore rispetto alla riduzione dell'EBITDA per effetto dell'incremento, pari a Euro 1.835 migliaia, degli oneri non ricorrenti rilevati, esclusi nell'ambito della determinazione dell'EBITDA Normalizzato.

La tabella che segue riporta l'EBITDA Normalizzato per *business unit* per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Pasta	8.621	7,0%	8.559	7,0%	10.349	9,4%	62	0,7%	(1.790)	(17,3%)
Milk Products	4.494	6,3%	4.467	6,4%	5.311	7,5%	27	0,6%	(844)	(15,9%)
Bakery Products	4.882	13,8%	5.096	14,8%	4.217	11,6%	(214)	(4,2%)	879	20,8%
Dairy Products	3.296	10,9%	1.514	5,3%	2.650	9,4%	1.782	117,7%	(1.136)	(42,9%)
Special Products	2.696	9,5%	2.766	9,6%	2.289	7,8%	(70)	(2,5%)	477	20,8%
Altri Prodotti	871	4,8%	1.108	5,6%	854	4,7%	(237)	(21,4%)	254	29,7%
EBITDA Normalizzato	24.860	8,1%	23.510	7,8%	25.670	8,8%	1.350	5,7%	(2.160)	(8,4%)

Proventi e oneri finanziari netti

Nella tabella che segue si riporta la composizione della voce proventi finanziari del conto economico del Bilancio Consolidato Aggregato.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Interessi attivi da <i>cash pooling</i>	1.233	0,4%	874	0,3%	1.568	0,5%	359	41,1%	(694)	(44,3%)
Utili netti su cambi	81	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	81	0,0%	-	0,0%
Altri proventi finanziari	13	0,0%	12	0,0%	11	0,0%	1	8,3%	1	9,1%
Totale proventi finanziari	1.327	0,4%	886	0,3%	1.579	0,5%	441	49,8%	(693)	(43,9%)

Nella tabella che segue si riporta la composizione della voce oneri finanziari del conto economico del Bilancio Consolidato Aggregato.

(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Interessi passivi su finanziamenti	811	0,3%	1.060	0,3%	1.243	0,4%	(249)	(23,5%)	(183)	(14,7%)
Interessi passivi su passività per <i>leasing</i>	491	0,2%	-	0,0%	-	0,0%	491	0,0%	-	0,0%
Interessi e oneri verso Newlat Group	470	0,2%	834	0,3%	2.083	0,7%	(364)	(43,6%)	(1.249)	(60,0%)
Commissioni	146	0,0%	158	0,1%	89	0,0%	(12)	(7,6%)	69	77,5%
Perdite nette su cambi	-	0,0%	124	0,0%	239	0,1%	(124)	(100,0%)	(115)	(48,1%)
Interessi netti su fondi del personale	145	0,0%	105	0,0%	121	0,0%	40	38,1%	(16)	(13,2%)
Altri oneri	14	0,0%	122	0,0%	276	0,1%	(108)	(88,5%)	(154)	(55,8%)
Totale oneri finanziari	2.077	0,7%	2.403	0,8%	4.051	1,4%	(326)	(13,6%)	(1.648)	(40,7%)

Di seguito sono brevemente commentate le variazioni più significative intervenute negli esercizi in esame con riferimento ai principali elementi dei proventi e oneri finanziari.

2018 vs 2017

Gli oneri finanziari diminuiscono prevalentemente per effetto del minor livello di indebitamento (Cfr. SEZIONE VIII, Punto 8.1.1 del Documento di Registrazione) che ha comportato un decremento degli interessi passivi su finanziamenti e un decremento degli interessi e oneri verso Newlat Group. Il beneficio complessivo

risulta parzialmente compensato dalla registrazione degli interessi passivi su passività per *leasing*, a seguito dell'applicazione del principio contabile IFRS 16 a partire dal 1 gennaio 2018.

Alla complessiva riduzione dei proventi e oneri finanziari contribuiscono, oltre alla già menzionata riduzione degli oneri finanziari, (i) l'incremento degli interessi attivi da *cash pooling* principalmente riconducibile all'aumento del saldo attivo in capo al Gruppo e (ii) gli effetti connessi alle fluttuazioni delle principali valute in cui opera il Gruppo.

2017 vs 2016

Gli oneri finanziari diminuiscono per effetto principalmente del minor livello di indebitamento (si veda a tal proposito la SEZIONE VIII, Punto 8.1 del Documento di Registrazione) che ha comportato un decremento degli interessi e oneri verso Newlat Group e un decremento degli interessi passivi su finanziamenti. Alla riduzione degli oneri finanziari contribuisce inoltre la riduzione delle perdite nette su cambi.

Si segnala inoltre che i proventi finanziari si riducono principalmente per effetto del decremento degli interessi attivi da *cash pooling*.

Imposte sul reddito

La tabella che segue riporta la composizione della voce imposte sul reddito del conto economico del Bilancio Consolidato Aggregato.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2018	%	2017	%	2016	%	2018 vs 2017	%	2017 vs 2016	%
Imposte correnti	1.717	0,6%	1.622	0,5%	2.452	0,8%	95	5,9%	(830)	(33,8%)
Imposte relative a esercizi precedenti	(140)	0,0%	(35)	0,0%	(275)	(0,1%)	(105)	300,0%	240	(87,3%)
Diminuzione (aumento) di imposte anticipate	1.622	0,5%	1.377	0,5%	1.112	0,4%	245	17,8%	265	23,8%
Aumento (diminuzione) di imposte differite	(171)	(0,1%)	224	0,1%	(1.959)	(0,7%)	(395)	(176,3%)	2.183	(111,4%)
Totale imposte sul reddito	3.028	1,0%	3.188	1,1%	1.330	0,5%	(160)	(5,0%)	1.858	139,7%

La tabella che segue riporta la riconciliazione tra imposte teoriche ed effettive per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, al 31 dicembre 2017 e al 31 dicembre 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Risultato prima delle imposte	8.980	7.680	8.116
Aliquota teorica	27,9%	27,9%	31,4%
Onere fiscale teorico	2.505	2.143	2.548
<i>Rettifiche</i>			
Differenza tra aliquota teorica e aliquote locali	112	102	(28)
Imposte relative a esercizi precedenti	(140)	(35)	(275)
Impatto sulla fiscalità differita derivante da modifiche dell'aliquota fiscale	-	648	(1.518)
Costi non deducibili	52	27	88
Altro	499	303	515
Imposte sul reddito	3.028	3.188	1.330

Di seguito sono brevemente commentate le variazioni più significative intervenute negli esercizi in esame con riferimento ai principali componenti della voce imposte sul reddito.

2018 vs 2017

Le imposte sul reddito non presentano variazioni significative nei periodi in analisi. In termini di incidenza rispetto al risultato prima delle imposte, si passa dal 41,5% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 al 33,7% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018.

Con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, la differenza tra l'aliquota teorica, pari al 27,9%, e l'aliquota effettiva, pari al 33,7%, è riconducibile principalmente allo scarto rispetto alle aliquote locali, per Euro 112 migliaia, e alle imposte relative a esercizi precedenti, per Euro 140 migliaia.

Con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, la differenza tra l'aliquota teorica, pari al 27,9%, e l'aliquota effettiva, pari al 41,5%, è riconducibile principalmente alla modifica dell'aliquota fiscale.

2017 vs 2016

Le imposte sul reddito aumentano prevalentemente in seguito al beneficio derivante dalla riduzione dell'aliquota fiscale avvenuta nel corso del 2016. In termini di incidenza rispetto al risultato prima delle imposte, si passa dal 16,4% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 al 41,5% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017.

Con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, la differenza tra l'aliquota teorica, pari al 31,4%, e l'aliquota effettiva, pari al 16,4%, è riconducibile principalmente al beneficio derivante dalla riduzione dell'aliquota fiscale.

Risultato netto

La tabella che segue riporta la riconciliazione del ROE per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Risultato netto	5.952	4.492	6.786
Patrimonio netto	63.540	67.446	130.210
ROE (*)	9,4%	6,7%	5,2%

(*) Il ROE (*return on equity*) è un indicatore alternativo di *performance*, non identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non deve essere considerata misura alternativa a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria e dell'andamento economico del Gruppo stesso.

2018 vs 2017

Il risultato netto aumenta per Euro 1.460 migliaia (+32,5%) principalmente per effetto della crescita del risultato operativo e del decremento degli oneri finanziari netti, commentati in precedenza. Tali effetti positivi sono stati parzialmente compensati dall'andamento delle imposte sul reddito.

L'aumento del ROE riflette prevalentemente il suddetto incremento del risultato netto.

2017 vs 2016

Il risultato netto si riduce per Euro 2.294 migliaia (-33,8%) principalmente per effetto del decremento del risultato operativo e dell'incremento delle imposte sul reddito, commentati in precedenza.

L'andamento del ROE, oltre a riflettere il suddetto decremento del risultato netto, è principalmente influenzato dagli effetti sul patrimonio netto derivanti dalla Riorganizzazione Immobiliare.

SEZIONE VIII - RISORSE FINANZIARIE

Premessa

Nella presente Sezione è riportata l'analisi della situazione finanziaria del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 e dei flussi di cassa del Gruppo per i periodi chiusi a tali date.

L'Emittente rientra nella fattispecie dei cc.dd. “*emittenti con storia finanziaria complessa*”, in conformità a quanto previsto dall'articolo 18 del Regolamento Delegato 2019/980, in considerazione delle operazioni analizzate puntualmente nella SEZIONE XVIII, Punto 18.1, del Documento di Registrazione, e di seguito sinteticamente descritte:

- Acquisizione di Newlat Deutschland: in data 27 giugno 2019, l'Emittente ha stipulato con Newlat Group, società controllante l'Emittente, un contratto per l'acquisto dell'intera partecipazione di Newlat Deutschland, il cui capitale sociale è interamente detenuto da Newlat Group. Il contratto di acquisizione di Newlat Deutschland prevede l'avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA come condizione sospensiva all'efficacia del trasferimento della proprietà delle azioni Newlat Deutschland in favore di Newlat.
- Acquisizione del ramo d'azienda di Corticella: in data 23 maggio 2017 Newlat e Corticella hanno sottoscritto un contratto, avente efficacia dal 1 luglio 2017, finalizzato alla cessione a Newlat di un ramo d'azienda per un corrispettivo pari a Euro 539 migliaia.

Pertanto, al fine di rappresentare l'andamento patrimoniale, finanziario ed economico del Gruppo Newlat nei periodi presi a riferimento nel Documento di Registrazione, si è reso necessario includere nello stesso informazioni finanziarie aggregate.

Le informazioni numeriche incluse nella presente SEZIONE VIII sono state estratte:

- dal Bilancio Consolidato Aggregato per gli esercizi 2016-2018 e redatto ai sensi degli IFRS approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 27 giugno 2019 e assoggettato a revisione contabile completa da parte di PwC che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 22 luglio 2019, incorporati mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione;
- dal Bilancio Intermedio Aggregato al 30 giugno 2019 e redatto ai sensi degli IFRS approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 9 agosto 2019 e assoggettato a revisione contabile completa da parte di PwC che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 9 agosto 2019, incorporati mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione; e
- da elaborazioni del *management* dell'Emittente effettuate sulla base delle risultanze della contabilità generale e gestionale.

Si segnala infine che l'Emittente ha predisposto informazioni finanziarie proforma al fine di rappresentare i principali effetti derivanti da talune operazioni che hanno interessato l'Emittente nel periodo di riferimento (acquisizione da parte dell'Emittente del 100% delle azioni rappresentative del capitale sociale delle società Delverde e Newlat Deutschland; risoluzione dei contratti di prestazione di servizi infragruppo tra le società del

Gruppo e il socio unico Newlat Group; stipula di un c.d. “*cost sharing agreement*” tra la Società e Newlat Group; modifica degli accordi di tesoreria centralizzata tra le società del Gruppo e il socio unico Newlat Group). Per maggiori dettagli sulle informazioni finanziarie proforma si veda la SEZIONE XVIII, Punto 18.1 del Documento di Registrazione e i Prospetti Consolidati Proforma incorporati mediante riferimento nel Documento di Registrazione.

Le informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche di seguito riportate devono essere lette congiuntamente alle Sezioni VII, XVII e XVIII del Documento di Registrazione.

8.1 Risorse finanziarie del Gruppo

8.1.1 Indebitamento finanziario netto del Gruppo

Di seguito si riporta il prospetto di dettaglio della composizione dell’indebitamento finanziario netto del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, determinato secondo quanto previsto dalla comunicazione CONSOB DEM/6064293 del 28 luglio 2006 e in conformità con le Raccomandazioni ESMA/2013/319:

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno 2019		Al 31 dicembre	
Indebitamento finanziario netto		2018	2017	2016
A. Cassa	2.026	357	439	701
B. Altre disponibilità liquide	29.875	61.429	71.621	50.076
C. Titoli detenuti per la negoziazione	4	4	280	280
D. Liquidità (A)+(B)+(C)	31.905	61.790	72.340	51.057
E. Crediti finanziari correnti	-	-	-	-
F. Debiti bancari correnti	(29.434)	(24.324)	(22.939)	(17.307)
G. Parte corrente dell’indebitamento non corrente	(2.551)	(2.701)	(2.624)	(5.511)
H. Altri debiti finanziari correnti	(5.865)	(5.225)	(145)	(27.844)
I. Indebitamento finanziario corrente (F)+(G)+(H)	(37.850)	(32.250)	(25.708)	(50.662)
- di cui quota garantita	(18.053)	(25.968)	(24.538)	(21.330)
- di cui quota non garantita	(19.797)	(6.282)	(1.170)	(29.332)
J. Indebitamento finanziario corrente netto (I)+(E)+(D)	(5.945)	29.540	46.632	395
K. Debiti bancari non correnti	(851)	(1.778)	(4.478)	(11.912)
L. Obbligazioni emesse	-	-	-	-
M. Altri debiti finanziari non correnti	(15.425)	(14.110)	(9.000)	(15.000)
N. Indebitamento finanziario non corrente (K)+(L)+(M)	(16.276)	(15.888)	(13.478)	(26.912)
- di cui quota garantita	(851)	(1.691)	(3.335)	(9.657)
- di cui quota non garantita	(15.425)	(14.197)	(10.143)	(17.255)
O. Indebitamento finanziario netto (*) (J)+(N)	(22.221)	13.652	33.154	(26.517)

L’indebitamento finanziario netto è un indicatore alternativo di *performance*, non identificato come misura contabile nell’ambito degli IFRS e, pertanto, non deve essere considerato una misura alternativa a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo. L’indicatore sopra riportato non è stato assoggettato ad alcuna attività di revisione contabile da parte della Società di Revisione.

La variazione dell’indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018, pari complessivamente a Euro 35.873 migliaia, è principalmente dovuta: (i) alla riduzione della liquidità del

Gruppo per Euro 29.885 migliaia, dovuta prevalentemente al pagamento della quota residua del corrispettivo dovuto a Newlat Group in relazione all'acquisizione di Newlat Deutschland pari a Euro 45.000 migliaia, (ii) all'incremento dei debiti bancari correnti, pari a Euro 5.110 migliaia, riconducibile principalmente all'ottenimento di una linea di credito da parte di Newlat Deutschland e (iii) all'iscrizione del saldo relativo a Delverde, negativo per Euro 2.743 migliaia, a seguito dell'Acquisizione Delverde. Al 30 giugno 2019 l'indebitamento finanziario netto, escludendo le passività per *leasing* correnti e non correnti, pari complessivamente a Euro 21.164 migliaia a tale data, sarebbe stato pari a un saldo negativo di Euro 1.057 migliaia, rispetto a un indebitamento finanziario netto al 31 dicembre 2018, escludendo le passività per *leasing* correnti e non correnti, pari a un saldo positivo di Euro 32.849 migliaia.

La variazione dell'indebitamento finanziario netto al 31 dicembre 2018 rispetto al 31 dicembre 2017, pari complessivamente a Euro 19.502 migliaia, è dovuta: (i) alla riduzione della liquidità del Gruppo per Euro 10.550 migliaia, per effetto principalmente della riduzione del saldo attivo dei conti correnti derivanti dai rapporti di tesoreria centralizzata verso la società controllante Newlat Group; e (ii) all'incremento dell'indebitamento finanziario del Gruppo per Euro 8.952 migliaia, per effetto della rilevazione delle passività per *leasing* in conformità con le disposizioni dell'IFRS 16 per un importo complessivo pari a Euro 19.197 migliaia al 31 dicembre 2018, parzialmente compensato dal rimborso di un finanziamento concesso da Newlat Group per un importo pari a Euro 9.000 migliaia.

Escludendo le passività per *leasing* correnti e non correnti rilevate in accordo con le disposizioni dell'IFRS 16, pari complessivamente a Euro 19.197 migliaia al 31 dicembre 2018, l'indebitamento finanziario netto del Gruppo a tale data sarebbe stato pari a un saldo positivo di Euro 32.849 migliaia, in linea con l'indebitamento finanziario netto del Gruppo al 31 dicembre 2017, pari a un saldo positivo di Euro 33.154 migliaia.

La variazione dell'indebitamento finanziario netto al 31 dicembre 2017 rispetto al 31 dicembre 2016, pari complessivamente a Euro 59.671 migliaia, è dovuto:

- all'incremento della liquidità del Gruppo per Euro 21.283 migliaia, per effetto dell'incremento del saldo attivo dei conti correnti derivanti dai rapporti di tesoreria centralizzata verso la società controllante Newlat Group; e
- alla riduzione dell'indebitamento finanziario del Gruppo per Euro 38.388 migliaia, a fronte (i) degli effetti derivanti dalla Riorganizzazione Immobiliare per Euro 46.924 migliaia (di cui Euro 25.000 migliaia relativi a un finanziamento concesso da Newlat Group nel corso dell'esercizio 2017 e ceduto a New Property nel corso del medesimo esercizio); (ii) del rimborso dei debiti verso la società controllante Newlat Group derivanti dai rapporti di tesoreria centralizzata, pari a Euro 27.705 migliaia al 31 dicembre 2016; (iii) nonché dell'accensione di un finanziamento concesso da Newlat Group per un importo pari a Euro 9.000 migliaia.

La seguente tabella riporta un'analisi delle scadenze dell'indebitamento finanziario del Gruppo al 30 giugno 2019:

(In migliaia di Euro)	Valore		Scadenza			Totale valore contrattuale
	contabile al 30 giugno 2019	Anno 2019	Anno 2020	Anni 2021-2023	Anno 2024 e oltre	
Totale indebitamento finanziario	54.126	38.474	5.619	9.394	2.570	56.057

L'indebitamento finanziario in scadenza dal 2021 in poi si riferisce esclusivamente alle passività per *leasing*.

Indebitamento finanziario assistito da garanzie

Una parte dell'indebitamento finanziario del Gruppo è assistita da garanzie. La seguente tabella riporta un'analisi dell'indebitamento finanziario del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 con l'indicazione della quota assistita da garanzie reali, della quota assistita da *fidejussioni* e della quota non assistita da garanzie:

(In migliaia di Euro e in percentuale)	Al 30 giugno			Al 31 dicembre				
	2019	In % sul totale	2018	In % sul totale	2017	In % sul totale	2016	In % sul totale
Quota assistita da fidejussioni	16.385	30,3%	24.324	50,5%	22.939	58,5%	17.307	22,3%
Quota assistita da garanzie reali	2.519	4,6%	3.335	7,0%	4.934	12,6%	13.680	17,6%
Totale quota garantita	18.904	34,9%	27.659	57,5%	27.873	71,1%	30.987	39,9%
Quota non assistita da garanzie	35.222	65,1%	20.479	42,5%	11.313	28,9%	46.587	60,1%
Totale indebitamento finanziario	54.126	100,0%	48.138	100,0%	39.186	100,0%	77.574	100,0%

L'indebitamento finanziario assistito da *fidejussioni* al 30 giugno 2019, al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 si riferisce esclusivamente a debiti verso istituti di credito per anticipo fatture garantiti da Newlat Group.

L'indebitamento finanziario assistito da garanzie reali al 30 giugno 2019, al 31 dicembre 2018 e al 31 dicembre 2017 si riferisce esclusivamente a un contratto di mutuo stipulato tra Newlat e Unicredit S.p.A. in data 29 dicembre 2014, per un importo complessivo pari a Euro 8.000 migliaia, da utilizzare per l'acquisizione della totalità delle azioni di Centrale del Latte di Salerno. Tale contratto di mutuo prevede un pegno sulla totalità delle azioni detenute da Newlat in Centrale del Latte di Salerno.

L'indebitamento finanziario assistito da garanzie reali al 31 dicembre 2016 si riferisce:

- (i) al valore residuo, pari a Euro 6.488 migliaia, del contratto di mutuo stipulato tra Newlat e Unicredit S.p.A. in data 29 dicembre 2014, per un importo complessivo pari a Euro 8.000 migliaia, sopra descritto; e
- (ii) al valore residuo, pari a Euro 7.192 migliaia, di un contratto di finanziamento stipulato originariamente nel corso del 2008 tra la società Industrie Alimentari Riunite S.p.A. (IAR), ora fusa in Newlat, e Unicredit Corporate Banking, per un importo complessivo pari a Euro 21.000 migliaia. Tale contratto di finanziamento era assistito da una garanzia ipotecaria immobiliare di primo grado. Si precisa che il

debito relativo a tale contratto di finanziamento è stato oggetto di scissione per effetto della Scissione New Property avvenuta nel corso del 2017.

Indebitamento finanziario per tasso di interesse applicabile

La seguente tabella riporta un'analisi dell'indebitamento finanziario del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, sulla base della tipologia di tasso di interesse applicabile.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Al 30 giugno			Al 31 dicembre				
	2019	<i>In % sul totale</i>	2018	<i>In % sul totale</i>	2017	<i>In % sul totale</i>	2016	<i>In % sul totale</i>
Tasso fisso	50.724	93,7%	43.659	90,7%	23.084	58,9%	17.574	22,7%
Tasso variabile	3.402	6,3%	4.479	9,3%	16.102	41,1%	60.000	77,3%
Totale indebitamento finanziario	54.126	100,0%	48.138	100,0%	39.186	100,0%	77.574	100,0%

Al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, l'indebitamento finanziario a tasso variabile si riferisce esclusivamente a due contratti di mutuo stipulati rispettivamente da Newlat e da Newlat Deutschland con Unicredit S.p.A. per un importo complessivo residuo pari a Euro 3.402 migliaia al 30 giugno 2019 ed Euro 4.479 migliaia al 31 dicembre 2018.

Al 31 dicembre 2017 l'indebitamento finanziario a tasso variabile si riferisce: (i) al debito derivante da un finanziamento concesso da Newlat Group per un importo pari a Euro 9.000 migliaia; e (ii) a due contratti di mutuo stipulati rispettivamente da Newlat e da Newlat Deutschland con Unicredit per un importo complessivo residuo pari a Euro 7.102 migliaia.

Al 31 dicembre 2016 l'indebitamento finanziario a tasso variabile si riferisce principalmente: (i) al debito derivante da un finanziamento concesso da Newlat Group per un importo pari a Euro 15.000 migliaia; (ii) ai debiti verso Newlat Group derivanti dagli accordi di tesoreria centralizzata per un importo pari a Euro 27.705 migliaia; (iii) a due contratti di mutuo stipulati rispettivamente da Newlat e da Newlat Deutschland con Unicredit per un importo complessivo residuo pari a Euro 9.654 migliaia; e (iv) a un contratto di finanziamento stipulato originariamente nel corso del 2008 tra la società Industrie Alimentari Riunite S.p.A. (IAR), ora fusa in Newlat, e Unicredit Corporate Banking, per un importo complessivo residuo pari a Euro 7.192 migliaia.

In relazione all'indebitamento finanziario a tasso variabile si precisa che, nei periodi in esame, l'Emittente non ha adottato alcuna tipologia di copertura del rischio circa la fluttuazione del tasso d'interesse. Le politiche di gestione del rischio di tasso d'interesse sono riportate nella Sezione VII del Documento di Registrazione.

Indebitamento finanziario per valuta

Al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 la totalità dell'indebitamento finanziario del Gruppo è espressa in Euro, che rappresenta la valuta funzionale del Gruppo.

Al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, il Gruppo dispone, oltre a disponibilità liquide e mezzi equivalenti e attività finanziarie correnti pari a Euro 31.905 migliaia, Euro 61.790 migliaia, Euro 72.340

migliaia ed Euro 51.057 migliaia rispettivamente, di linee di credito disponibili e non utilizzate pari a Euro 16.066 migliaia, Euro 1.176 migliaia, Euro 2.561 migliaia ed Euro 8.193 migliaia.

Il dettaglio delle linee di credito disponibili e non utilizzate è riportato nella seguente tabella.

(In migliaia di Euro)	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Fido per anticipi su fatture	40.000	25.000	25.000	25.000
Importo utilizzato	25.434	24.324	22.939	17.307
Importo disponibile (anticipi su fatture)	14.566	676	2.061	7.693
Linee di credito	5.000	-	-	-
Importo utilizzato	4.000	-	-	-
Importo disponibile (linee di credito)	1.000	-	-	-
Fidi su conti correnti	500	500	500	500
Totale linee di credito disponibili e non utilizzate	16.066	1.176	2.561	8.193

La seguente tabella riporta alcuni indicatori di solvibilità del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

(In migliaia di Euro)	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Indebitamento finanziario netto/patrimonio netto	(1,07)	0,21	0,49	(0,20)
Indebitamento finanziario netto/EBITDA (*) (**)	(0,91)	0,56	1,70	(1,13)
EBITDA/oneri finanziari (*)	12,62	11,66	8,12	5,80

(*) La definizione di EBITDA è riportata nella SEZIONE VII del Documento di registrazione. L'EBITDA è un indicatore alternativo di *performance*, non identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non deve essere considerato una misura alternativa a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo stesso.

(**) I valori economici al 30 giugno 2019 sono stati calcolati su base *rolling* 12 mesi, ossia per il periodo dal 1 luglio 2018 al 30 giugno 2019.

La significativa riduzione dell'indicatore "Indebitamento finanziario netto/patrimonio netto" al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018 è dovuta principalmente all'effetto derivante: (i) dalla variazione, sopra commentata, dell'indebitamento finanziario netto, passato da un saldo positivo pari a Euro 13.652 migliaia al 31 dicembre 2018 a un saldo negativo pari a Euro 22.221 migliaia al 30 giugno 2019 e (ii) dalla riduzione del patrimonio netto, pari a Euro 42.685 migliaia, dovuta principalmente alla contabilizzazione del pagamento del corrispettivo residuo relativo all'acquisizione di Newlat Deutschland (per maggiori dettagli si veda il Bilancio Consolidato Aggregato).

Il significativo incremento dell'indicatore "EBITDA/oneri finanziari" nel corso del triennio in esame è dovuto principalmente alla riduzione degli oneri finanziari, che sono passati da Euro 4.051 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 a Euro 2.403 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 e a Euro 2.077 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, a seguito della riduzione degli oneri finanziari derivanti dagli accordi di tesoreria centralizzata e degli interessi passivi su finanziamenti derivante dalla riduzione dell'indebitamento finanziario del Gruppo.

Una quota dell'indebitamento finanziario netto è relativa a rapporti con parti correlate. La seguente tabella riepiloga la composizione dell'indebitamento finanziario netto del Gruppo verso parti correlate al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
B. Altre disponibilità liquide	29.875	61.429	71.621	50.076
H. Altri debiti finanziari correnti	(2.710)	(2.676)	-	(27.705)
M. Altri debiti finanziari non correnti	(8.336)	(9.700)	(9.000)	(15.000)
Indebitamento finanziario netto verso parti correlate	18.829	49.053	62.621	7.371
Totale indebitamento finanziario netto	(22.221)	13.652	33.154	(26.517)
<i>Incidenza % sul totale indebitamento finanziario netto</i>	(84,7%)	359,3%	188,9%	(27,8%)

Altre disponibilità liquide

Le altre disponibilità liquide verso parti correlate si riferiscono al saldo attivo dei conti correnti relativi agli accordi di tesoreria centralizzata in essere con la società controllante Newlat Group.

Altri debiti finanziari correnti

Gli altri debiti finanziari correnti verso parti correlate al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018 si riferiscono alle passività per *leasing* derivanti dai contratti di affitto in essere con Corticella e con New Property.

Gli altri debiti finanziari correnti verso parti correlate al 31 dicembre 2016 si riferiscono ai debiti verso la società controllante Newlat Group. In particolare, tale voce si riferisce al saldo passivo al 31 dicembre 2016 dei conti correnti di Newlat associati a due dei quattro accordi di tesoreria centralizzata in essere con la società controllante Newlat Group. I saldi dei conti correnti attivi di Newlat alla medesima data, relativi ai rimanenti due accordi di tesoreria centralizzata in essere con la stessa società controllante, sono rappresentati tra le altre disponibilità liquide.

Altri debiti finanziari non correnti

Gli altri debiti finanziari non correnti verso parti correlate al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018 si riferiscono alle passività per *leasing* derivanti dai contratti di affitto in essere con Corticella e con New Property.

Gli altri debiti finanziari non correnti verso parti correlate al 31 dicembre 2017 si riferiscono a un contratto di finanziamento sottoscritto con Newlat Group in data 22 maggio 2017 per un importo complessivo pari a Euro 9.000 migliaia, e integralmente rimborsato da Newlat in data 28 dicembre 2018.

Gli altri debiti finanziari non correnti verso parti correlate al 31 dicembre 2016 si riferiscono a un contratto di finanziamento sottoscritto in data 27 dicembre 2016 tra Newlat Group e Newlat per un importo complessivo pari a Euro 15.000 migliaia, successivamente oggetto di scissione per effetto della Scissione New Property avvenuta nel corso del 2017.

Per maggiori dettagli sui rapporti con parti correlate si rimanda a quanto riportato nella SEZIONE XVII del Documento di Registrazione.

Di seguito è riportata una descrizione delle principali voci incluse nell'indebitamento finanziario netto del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

Cassa e altre disponibilità liquide – Voci A e B dell'Indebitamento finanziario netto

La cassa include la cassa e le disponibilità liquide depositate su conti correnti presso primarie istituzioni bancarie e finanziarie.

Le altre disponibilità liquide si riferiscono al saldo attivo dei conti correnti relativi agli accordi di tesoreria centralizzata in essere con la società controllante Newlat Group.

L'Emittente utilizza le linee di credito per anticipo *import* e fatture e non è tecnicamente possibile estinguerle prima della scadenza naturale non trattandosi di linee di credito di cassa. La liquidità in essere è coerente con gli impegni di pagamento che l'Emittente deve sostenere mensilmente e pertanto è assolutamente coerente l'utilizzo delle linee rispetto alle disponibilità liquide necessarie per l'attività ordinaria.

La seguente tabella riporta la suddivisione della cassa e altre disponibilità liquide per valuta al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016:

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
EUR	31.287	61.559	71.867	50.446
USD	386	207	120	170
GBP	228	20	73	161
Totale cassa e altre disponibilità liquide	31.901	61.786	72.060	50.777

Al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, nonché fino alla Data del Documento di Registrazione, la cassa e le altre disponibilità liquide non sono soggette a restrizioni o vincoli.

Titoli detenuti per la negoziazione – Voce C dell'Indebitamento finanziario netto

I titoli detenuti per la negoziazione includono principalmente titoli obbligazionari e titoli azionari detenuti per la vendita.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei titoli detenuti per la negoziazione al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016:

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno 2019		Al 31 dicembre		
			2018	2017	2016
Titoli detenuti per la negoziazione					
Titoli obbligazionari a tasso fisso (BMPS)	-	-	276	276	276
Titoli azionari non quotati	4	4	4	4	4
Totale titoli detenuti per la negoziazione	4	4	280	280	280

Debiti bancari correnti – Voce F dell’Indebitamento finanziario netto

I debiti bancari correnti si riferiscono prevalentemente a debiti verso istituti di credito per anticipo fatture.

Le tabelle di seguito riportano l’importo, l’utilizzo e l’importo disponibile residuo degli anticipi su fatture salvo buon fine e delle altre linee di credito, suddiviso per controparte e con evidenza del tasso di interesse effettivo, rispettivamente al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Scadenza	Tasso di interesse effettivo	Al 30 giugno 2019		
			Importo linea	Utilizzo	Importo disponibile
Monte dei Paschi Siena	A revoca	1,10%	25.000	16.385	8.615
Banco BPM - Newlat Food S.p.A.	A revoca	1,43%	10.000	5.991	4.009
Banco BPM - Centrale del Latte di Salerno	A revoca	0,95%	5.000	3.058	1.942
Anticipi su fatture salvo buon fine			40.000	25.434	14.566
BW Bank	A revoca	1,6%	5.000	4.000	1.000
Totale linee di credito			45.000	29.434	15.566

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Scadenza	Tasso di interesse effettivo	Al 31 dicembre 2018		
			Importo linea	Utilizzo	Importo disponibile
Monte dei Paschi di Siena	A revoca	1,48%	25.000	24.324	676
Anticipi su fatture salvo buon fine			25.000	24.324	676

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Scadenza	Tasso di interesse effettivo	Al 31 dicembre 2017		
			Importo linea	Utilizzo	Importo disponibile
Monte dei Paschi di Siena	A revoca	1,47%	25.000	22.939	2.061
Anticipi su fatture salvo buon fine			25.000	22.939	2.061

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Scadenza	Tasso di interesse effettivo	Al 31 dicembre 2016		
			Importo linea	Utilizzo	Importo disponibile
Monte dei Paschi di Siena	A revoca	1,48%	25.000	17.307	7.693
Anticipi su fatture salvo buon fine			25.000	17.307	7.693

Si segnala che le linee ottenute da Monte dei Paschi di Siena sopra riportate sono oggetto di garanzia prestata da Newlat Group in favore della Società per un ammontare pari a Euro 32.400 migliaia per i periodi oggetto di analisi.

Al 30 giugno 2019 i debiti bancari correnti si riferiscono, per Euro 4.000 migliaia, a una linea di credito a scadenza (120 giorni), di importo pari a Euro 5.000 migliaia e con tasso di interesse fisso pari all'1,6%, ottenuta da Newlat Deutschland nel corso del primo semestre 2019.

Parte corrente dell'indebitamento non corrente e debiti bancari non correnti – Voci G e K dell'Indebitamento finanziario netto

La seguente tabella riporta il dettaglio della parte corrente dell'indebitamento non corrente e dei debiti bancari non correnti al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016:

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Contratto di mutuo Unicredit (Newlat Food S.p.A.)	1.668	1.644	1.599	1.555
Contratto di mutuo Unicredit (Newlat Deutschland)	883	1.057	1.025	997
Contratto di finanziamento Unicredit (ex IAR)	-	-	-	2.468
Contratto di finanziamento FINMOLISE (ex IAR)	-	-	-	42
Contratto di mutuo Unicredit (ex IAR)	-	-	-	449
Parte corrente dell'indebitamento non corrente	2.551	2.701	2.624	5.511
Contratto di mutuo Unicredit (Newlat Food S.p.A.)	851	1.691	3.335	4.933
Contratto di mutuo Unicredit (Newlat Deutschland)	-	87	1.143	2.169
Contratto di finanziamento Unicredit (ex IAR)	-	-	-	4.724
Contratto di finanziamento FINMOLISE (ex IAR)	-	-	-	86
Debiti bancari non correnti	851	1.778	4.478	11.912

Si riporta di seguito una descrizione delle voci nel periodo in esame.

a) Finanziamenti in essere al 30 giugno 2019

Contratto di mutuo Unicredit (Newlat Food S.p.A.)

In data 29 dicembre 2014 Newlat ha stipulato con Unicredit S.p.A. un contratto di mutuo per un importo complessivo pari a Euro 8.000 migliaia, da utilizzare per l'acquisizione della totalità delle azioni di Centrale del Latte di Salerno.

La scadenza del finanziamento è fissata al 31 dicembre 2020. Il contratto prevede n. 12 rate mensili di preammortamento (a partire dal 31 gennaio 2015 fino al 31 dicembre 2015) e successivamente n. 60 rate mensili posticipate di rimborso della quota capitale del mutuo a partire dal 31 gennaio 2016 sino al 31 dicembre 2020.

Il tasso di interesse applicabile al contratto di mutuo è pari al 2,8% fino al 31 marzo 2015. Successivamente, il tasso di interesse applicabile è variabile e pari all'Euribor a tre mesi maggiorato di uno *spread* del 2,7%.

Il contratto di mutuo prevede la facoltà di rimborso anticipato da parte di Newlat a condizione che: (i) siano stati saldati gli arretrati e tutte le somme a qualsiasi titolo dovute e (ii) sia versata una commissione pari al 2% del capitale restituito anticipatamente.

Il contratto di mutuo non prevede il rispetto di *covenant* finanziari, di clausole di *negative pledge*, né di clausole di *cross default* esterne al Gruppo facente capo all'Emittente. Il contratto di mutuo non prevede clausole che impongano all'Emittente particolari obblighi informativi o che consentano di limitare (i) l'operatività dell'Emittente, (ii) il compimento da parte dell'Emittente di operazioni (vietando il compimento di operazioni senza il preventivo consenso scritto della banca finanziatrice), (iii) la distribuzione da parte dell'Emittente di dividendi e (iv) l'assunzione da parte dell'Emittente di nuovi finanziamenti.

Esso prevede tuttavia il diritto della banca ad esigere l'immediato rimborso (clausola di *cross default* interna al Gruppo) di ogni suo credito e di agire senza bisogno di alcuna preventiva formalità, tra l'altro, qualora alternativamente si verifichi i) il mancato pagamento a scadenza da parte di una società del Gruppo di un debito finanziario; ii) una causa di decadenza dal beneficio del termine dell'Emittente o di altre società del Gruppo verso terzi finanziatori; iii) che un terzo richieda il rimborso anticipato di un qualsiasi debito finanziario; iv) che una garanzia rilasciata da qualsiasi società del Gruppo venga escussa. L'Emittente dovrà rimborsare anticipatamente il mutuo qualora intervenga uno degli inadempimenti sopra riportati e a giudizio della banca tali inadempimenti possano pregiudicare la capacità dell'Emittente di rimborsare il finanziamento.

Si precisa che l'Emittente ha sempre adempiuto agli obblighi previsti dal contratto di mutuo.

Il contratto di mutuo prevede inoltre un pegno sulla totalità delle azioni detenute da Newlat in Centrale del Latte di Salerno.

Il contratto di mutuo non prevede altre clausole contrattuali rilevanti oltre a quanto sopra riportato.

Contratto di mutuo Unicredit (Newlat Deutschland)

In data 5 gennaio 2015 Newlat Deutschland ha stipulato con Unicredit S.p.A. un contratto di mutuo per un importo complessivo pari a Euro 5.000 migliaia a tasso variabile pari a 1,5% + EURIBOR. Il contratto prevede il rimborso mediante n. 60 rate mensili posticipate e scadenza finale in data 31 gennaio 2020.

Tale contratto di mutuo non prevede il rispetto di *covenants* finanziari, *negative pledge* né clausole di *cross default* ovvero *cross acceleration*.

Il contratto di mutuo non prevede clausole che impongano all'Emittente particolari obblighi informativi o che consentano di limitare (i) l'operatività dell'Emittente, (ii) il compimento da parte dell'Emittente di operazioni (vietando il compimento di operazioni senza il preventivo consenso scritto della banca finanziatrice), (iii) la distribuzione da parte dell'Emittente di dividendi e (iv) l'assunzione da parte dell'Emittente di nuovi finanziamenti. Il contratto di mutuo non contiene clausole che consentano alla banca finanziatrice (al ricorrere di determinate ipotesi) di richiedere il rimborso anticipato del mutuo. Non sono inoltre previste ulteriori clausole contrattuali rilevanti.

b) Finanziamenti non più in essere al 30 giugno 2019*Contratto di finanziamento Unicredit (ex IAR)*

Tale voce si riferiva a un contratto di finanziamento stipulato originariamente nel corso del 2008 tra la società Industrie Alimentari Riunite S.p.A. (IAR), ora fusa in Newlat, e Unicredit Corporate Banking, per un importo complessivo pari a Euro 21.000 migliaia.

La scadenza del finanziamento era fissata al 30 settembre 2019. Il contratto prevedeva n. 4 rate trimestrali di preammortamento (a partire dal 31 dicembre 2008 fino al 30 settembre 2009) e successivamente n. 40 rate trimestrali posticipate di rimborso della quota capitale del finanziamento a partire dal 31 dicembre 2009 sino al 30 settembre 2019.

Si precisa che il debito relativo a tale contratto di finanziamento è stato oggetto di scissione per effetto della Scissione New Property avvenuta nel corso del 2017.

Contratto di finanziamento FINMOLISE (ex IAR)

Tale voce si riferiva a un contratto di finanziamento a tasso agevolato stipulato originariamente tra la società Industrie Alimentari Riunite S.p.A.(IAR), ora fusa in Newlat, e Finmolise S.p.A., per un importo complessivo pari a Euro 568 migliaia.

La scadenza del finanziamento era fissata al 1 gennaio 2020. Il contratto prevedeva n. 11 rate semestrali di preammortamento (a partire dal 1 gennaio 2000 fino al 1 gennaio 2005) e successivamente n. 30 rate semestrali posticipate di rimborso della quota capitale del finanziamento a partire dal 1 luglio 2005 sino al 1 gennaio 2020.

Si precisa che il debito relativo a tale contratto di finanziamento è stato oggetto di scissione per effetto della Scissione New Property avvenuta nel corso del 2017.

Altri debiti finanziari correnti e non correnti – Voci H e M dell’Indebitamento finanziario netto

La seguente tabella riporta il dettaglio degli altri debiti finanziari correnti e degli altri debiti finanziari non correnti al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016:

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre		
		2018	2017	2016
Debiti verso Newlat Group SA per <i>cash pooling</i>	-	-	-	27.705
Scoperti di conto corrente	126	138	145	139
Passività per <i>leasing</i> correnti	5.739	5.087	-	-
Altri debiti finanziari correnti	5.865	5.225	145	27.844
Finanziamenti da Newlat Group	-	-	9.000	15.000
Passività per <i>leasing</i> non correnti	15.425	14.110	-	-
Altri debiti finanziari non correnti	15.425	14.110	9.000	15.000

Si riporta di seguito una descrizione delle voci nel periodo in esame.

Debiti verso Newlat Group per cash pooling

Tale voce si riferisce ai debiti verso la società controllante Newlat Group derivanti dagli accordi di tesoreria centralizzata in essere. Per una descrizione degli accordi di tesoreria centralizzata si rimanda al successivo Punto 8.1.2 “Accordi di Cash Pooling”.

Finanziamenti da Newlat Group

I finanziamenti concessi da Newlat Group si riferiscono a:

- (i) un contratto di finanziamento sottoscritto con Newlat Group in data 22 maggio 2017 per un importo complessivo pari a Euro 9.000 migliaia. Tale contratto prevedeva la corresponsione di interessi trimestrali al tasso Euribor maggiorato di uno *spread* del 2,5%. Il contratto prevedeva il rimborso in un'unica o più soluzioni entro e non oltre il 31 dicembre 2020. Si segnala che in data 28 dicembre 2018 Newlat ha rimborsato interamente il finanziamento in oggetto;
- (ii) un contratto di finanziamento per un importo complessivo di Euro 15.000 migliaia sottoscritto in data 27 dicembre 2016 tra Newlat Group e Newlat. Tale contratto prevedeva la corresponsione di interessi trimestrali al tasso Euribor maggiorato di uno *spread* del 2,5%. Il contratto prevedeva il rimborso in un'unica o più soluzioni entro e non oltre il 31 dicembre 2020. Si precisa che il debito relativo a tale contratto di finanziamento è stato oggetto di scissione per effetto della Scissione New Property avvenuta nel corso del 2017.

In aggiunta a quanto sopra si segnala un contratto di finanziamento per un importo complessivo di Euro 25.000 migliaia sottoscritto in data 15 maggio 2017 tra Newlat Group e Newlat. Tale contratto prevedeva la corresponsione di interessi trimestrali al tasso Euribor maggiorato di uno *spread* del 2,5%. Il contratto prevedeva il rimborso in un'unica o più soluzioni entro e non oltre il 31 dicembre 2020. Si precisa che il debito relativo a tale contratto di finanziamento è stato oggetto di scissione per effetto della Scissione New Property avvenuta nel corso del 2017.

Passività per leasing (correnti e non correnti)

Tali voci si riferiscono alle passività per *leasing* rilevate a seguito dell'applicazione dell'IFRS 16 in relazione ai contratti di locazione del Gruppo (si veda il Bilancio Consolidato Aggregato).

La seguente tabella riporta le passività per *leasing*, suddivise in base all'attività oggetto di locazione sottostante ai relativi contratti, al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018:

(In migliaia di Euro)	Al 30 giugno 2019			Al 31 dicembre 2018		
	Quota corrente	Quota non corrente	Totale	Quota corrente	Quota non corrente	Totale
Contratti di locazione immobili						
Stabilimento Sansepolcro (AR)	737	2.257	2.994	729	2.629	3.358
Stabilimento Eboli (SA)	461	1.411	1.872	455	1.643	2.098
Stabilimento Reggio Emilia	461	1.411	1.872	455	1.643	2.098
Stabilimento Bologna e Corte de' Frati (CR)	460	1.450	1.910	454	1.682	2.136
Stabilimento Ozzano Taro (PR)	370	1.130	1.500	365	1.315	1.680
Stabilimento Lodi	184	564	748	182	657	839
Stabilimento Lecce	37	113	150	36	131	167
Stabilimento Fara San Martino (CH)	347	3.617	3.964	-	-	-
Totale contratti di locazione stabilimenti	3.057	11.953	15.010	2.676	9.700	12.376
Magazzini, depositi e altri immobili	691	641	1.332	315	1.013	1.328
Totale contratti di locazione immobili	3.748	12.594	16.342	2.991	10.713	13.704
Contratti di locazione autovetture	982	1.453	2.435	1.048	1.716	2.764
Contratti di locazione macchinari	1.009	1.378	2.387	1.048	1.681	2.729
Totale passività per <i>leasing</i>	5.739	15.425	21.164	5.087	14.110	19.197

Le passività per *leasing* relative agli stabilimenti fanno principalmente riferimento ai contratti di locazione stipulati dall'Emittente con New Property e Corticella nel contesto della Riorganizzazione Immobiliare (si veda la SEZIONE XVII, Punto 17.2.2 del Documento di Registrazione). La variazione delle passività per *leasing* correnti e non correnti al 30 giugno 2019 rispetto al 31 dicembre 2018, pari a Euro 1.967 migliaia, è dovuta principalmente all'effetto combinato derivante (i) dall'iscrizione, a seguito dell'Acquisizione Delverde, dei saldi di Delverde, relativi principalmente allo stabilimento di Fara San Martino (CH) per Euro 4.308 migliaia e (ii) dal rimborso delle passività per *leasing* per Euro 2.714 migliaia.

8.1.2 Accordi di cash pooling

Il Gruppo, insieme alla società controllante Newlat Group, ha implementato un sistema centralizzato di gestione dei flussi di incasso e pagamento nel rispetto delle varie normative valutarie e fiscali locali.

Si precisa che in data 22 luglio 2019, Newlat, Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland hanno separatamente sottoscritto con il socio unico Newlat Group gli atti volti alla modifica dei suddetti accordi di tesoreria centralizzata descritti nel seguito. In deroga a quanto previsto da tali accordi, a partire dalla data di emissione del provvedimento di ammissione alle negoziazioni da parte di Borsa Italiana l'Emittente, Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland utilizzeranno per tutte le movimentazioni (incluso l'incasso della provvista riveniente dall'aumento di capitale a servizio della quotazione) altri conti correnti non soggetti all'accordo di *cash pooling* condiviso con la controllante, rimanendo salvo il diritto della Società di dotarsi di un *cash pooling* destinato alle società controllate. Il conto corrente soggetto al *cash pooling* sarà utilizzato esclusivamente al fine di consentire all'Emittente Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland di avere accesso alle linee di credito concesse dalla controllante ai sensi dell'accordo di *cash pooling*, di cui l'Emittente Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland continuerà a beneficiare. In caso di utilizzo di tali linee di credito l'Emittente, Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland, al solo fine di rimborsare il debito

derivante dall'utilizzo della linea, potranno trasferire risorse sul conto corrente soggetto all'accordo di *cash pooling*. Nell'ipotesi in cui il conto corrente soggetto all'accordo di *cash pooling* riceva accrediti da soggetti terzi, il relativo importo sarà automaticamente trasferito sul diverso conto corrente aperto dall'Emittente, Centrale del Latte di Salerno e/o Newlat Deutschland.

Per completezza, viene fornita di seguito una descrizione del contenuto degli accordi di *cash pooling* antecedentemente alla stipula dell'accordo modificativo sopradescritto.

Accordi di tesoreria centralizzata tra Newlat e Newlat Group e tra Centrale del Latte di Salerno e Newlat Group

Nel corso del 2010 sono stati sottoscritti tre differenti accordi tra Newlat Group (di seguito la “**Pool Leader**”) e Unicredit Corporate Banking S.p.A. e un accordo tra Newlat Group e Monte dei Paschi di Siena (all'epoca Banca Antonveneta S.p.A.) volti all'attivazione di rapporti di tesoreria centralizzata con Newlat. Nel corso del 2015 Newlat Group ha inoltre sottoscritto con Unicredit Corporate Banking S.p.A. un accordo volto all'attivazione di rapporti di tesoreria centralizzata con Centrale del Latte di Salerno.

In forza di tali accordi, sui singoli conti correnti intestati alla Pool Leader (di seguito i “**Conti Master**”), identificati nell'ambito di ciascun contratto, venivano fatte confluire tutte le operazioni e i movimenti transitanti sui singoli conti correnti di Newlat e Centrale del Latte di Salerno, anch'essi identificati nell'ambito di ciascun contratto, in modo che il saldo dei conti di queste ultime, come conseguenza delle transazioni giornaliere, fosse trasferito alla fine di ogni giorno sui Conti Master, con le rispettive date di valuta delle operazioni, risultando quotidianamente azzerato.

Le reciproche posizioni debitorie e creditorie rispettivamente delle società controllate e della Pool Leader erano rappresentate dal saldo di fine giornata dei conti delle controllate - su cui era transitata ogni singola movimentazione - che veniva poi riversato sui Conti Master. Qualora il suddetto saldo fosse risultato attivo, la liquidità veniva successivamente trasferita sui Conti Master, mentre in caso di saldo passivo la Pool Leader provvedeva ad accreditare una somma di pari importo sui conti delle controllate. In conseguenza di tali reciproci addebiti e accrediti, oggetto di girocontazione giornaliera, il saldo dei conti di Newlat e di Centrale del Latte di Salerno risultava sempre pari a zero.

In base agli accordi contrattuali, Newlat e Centrale del Latte di Salerno hanno a disposizione dei fidi promiscui, accordati dagli istituti di credito previo rilascio di garanzia da parte della Pool Leader. In mancanza della garanzia le società accedono alle linee di credito attraverso l'intermediazione della Pool Leader, dietro riconoscimento di apposite commissioni.

Il tasso di interesse attivo e passivo applicato su tali rapporti di tesoreria centralizzata è pari all'Euribor a 3 mesi maggiorato di uno spread del 3%.

Accordi di tesoreria centralizzata tra Newlat Deutschland e Newlat Group

Tale accordo è stato stipulato sulla base dell'accordo di tesoreria centralizzata sottoscritto in data 31 dicembre 2017 tra Newlat Group (di seguito la “**Pool Leader**”) e Unicredit Corporate Banking S.p.A., volto all'attivazione di rapporti di tesoreria centralizzata con Newlat Deutschland. In forza di tale accordo, sul conto corrente intestato alla Pool Leader (di seguito il “**Conto Master**”) venivano fatte confluire tutte le operazioni

e i movimenti transitanti sul conto corrente di Newlat Deutschland, in modo che il saldo del conto di quest'ultima, come conseguenza delle transazioni giornaliere, fosse trasferito alla fine di ogni giorno sul Conto Master, con le rispettive date di valuta delle operazioni, risultando quindi quotidianamente azzerato.

Le reciproche posizioni debitorie e creditorie rispettivamente della società controllata e della Pool Leader erano rappresentate dal saldo di fine giornata del conto della controllata - su cui transitava ogni singola movimentazione - che veniva riversato sul Conto Master. Qualora il suddetto saldo fosse risultato attivo la liquidità veniva trasferita sul Conto Master, mentre in caso di saldo passivo la Pool Leader provvedeva ad accreditare una somma di pari importo sul conto della controllata. In conseguenza di tali reciproci addebiti e accrediti, oggetto di girocontazione giornaliera, il saldo del conto di Newlat Deutschland risultava sempre pari a zero.

Il tasso di interesse attivo applicato su tali rapporti di tesoreria centralizzata è pari all'Euribor a 3 mesi maggiorato di uno spread dell'1%, mentre il tasso di interesse passivo è pari a all'Euribor a 3 mesi maggiorato di uno spread del 3%.

8.2 Flussi di cassa del Gruppo

8.2.1 Flussi di cassa del Gruppo per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018

Nella tabella che segue viene riportata una sintesi del rendiconto finanziario del Gruppo per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno	
	2019	2018
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività operativa	18.717	1.907
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività di investimento	(48.816)	(2.600)
Flusso di cassa netto generato/(assorbito) da attività finanziaria	214	3.606
Totale variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(29.885)	2.913
Disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio	61.786	72.060
Totale variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(29.885)	2.913
Disponibilità liquide alla fine dell'esercizio	31.901	74.973

Di seguito sono brevemente descritti i principali fenomeni che hanno influenzato l'andamento dei flussi di cassa nei semestri in esame.

Flusso di cassa derivante dall'attività operativa

Nella tabella che segue è riportata una sintesi dei flussi di cassa relativi all'attività operativa con riferimento ai semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno	
	2019	2018
Risultato prima delle imposte	4.214	4.874
- Rettifiche per:		
Ammortamenti e svalutazioni	6.211	6.044
Minusvalenze / (plusvalenze) da alienazione	(14)	(25)
Oneri / (proventi) finanziari	570	308
Altre variazioni non monetarie	981	(3.358)
Flusso di cassa generato / (assorbito) da attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante netto	11.962	7.843
Variazione delle rimanenze	(1.810)	(2.722)
Variazione dei crediti commerciali	(5.555)	1.966
Variazione dei debiti commerciali	1.180	(6.506)
Variazione di altre attività e passività	14.297	2.491
Utilizzo dei fondi per rischi e oneri e dei fondi per il personale	(610)	(71)
Imposte pagate	(747)	(1.094)
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività operativa	18.717	1.907

Nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2019, l'attività operativa ha generato maggiore liquidità rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, per Euro 16.810 migliaia, principalmente per effetto:

- del flusso di cassa generato dall'attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante, in aumento di Euro 4.119 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, per effetto principalmente dell'incremento dell'EBITDA al netto delle variazioni non monetarie, relative agli accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri e ai fondi rettificativi dei crediti commerciali e delle rimanenze;
- del flusso di cassa assorbito dalla variazione dei crediti commerciali e dei debiti commerciali, pari complessivamente a Euro 4.375 migliaia nel semestre chiuso al 30 giugno 2019 ed Euro 4.540 migliaia nel semestre chiuso al 30 giugno 2018;
- del flusso di cassa generato dalla variazione di altre attività e passività, in aumento di Euro 11.806 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, relativo principalmente all'incasso del credito residuo, pari a Euro 10.000 migliaia, derivante dal conguaglio sorto a seguito della scissione parziale proporzionale a favore della società di nuova costituzione New Property S.p.A. (si veda il Bilancio Consolidato Aggregato);
- del flusso di cassa assorbito dall'utilizzo dei fondi per rischi e oneri e dei fondi per il personale, in aumento di Euro 539 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, relativo principalmente ai pagamenti del trattamento di fine rapporto delle società italiane del Gruppo;
- del flusso di cassa assorbito dal pagamento delle imposte, in diminuzione di Euro 347 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018.

Flusso di cassa derivante dall'attività di investimento

Nella tabella che segue è riportata una sintesi dei flussi di cassa relativi all'attività di investimento con riferimento ai semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno	
	2019	2018
Investimenti in immobili, impianti e macchinari	(1.187)	(1.552)
Investimenti in attività immateriali	(91)	(347)
Dismissioni di immobili, impianti e macchinari	19	25
Disinvestimenti di attività finanziarie	-	276
Corrispettivo differito per acquisizioni	(950)	(1.002)
Acquisizione Delverde Industrie Alimentari S.p.A. al netto delle disponibilità liquide acquisite	(1.607)	-
Aggregazione Newlat Deutschland	(45.000)	-
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività di investimento	(48.816)	(2.600)

Nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2019, l'attività di investimento ha complessivamente assorbito maggiore liquidità per Euro 46.216 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, principalmente per effetto dei seguenti movimenti:

- pagamento al socio unico Newlat Group del corrispettivo residuo per l'acquisizione di Newlat Deutschland, per un ammontare pari a Euro 45.000 migliaia nel semestre chiuso al 30 giugno 2019 (si veda il Bilancio Intermedio Aggregato);
- investimenti in immobili, impianti e macchinari in diminuzione di Euro 365 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, principalmente relativi al rinnovamento delle linee di produzione;
- investimenti in attività immateriali in diminuzione di Euro 256 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, principalmente relativi all'acquisto di software;
- dismissioni di immobili, impianti e macchinari sostanzialmente in linea con le dismissioni effettuate nel semestre chiuso al 30 giugno 2018;
- disinvestimenti di attività finanziarie pari a un valore nullo nel semestre chiuso al 30 giugno 2019, rispetto a Euro 276 migliaia con riferimento al semestre chiuso al 30 giugno 2018;
- pagamento di corrispettivi differiti per acquisizioni, relativi esclusivamente al pagamento da parte di Newlat Deutschland del corrispettivo differito in relazione all'acquisto da Ebro Foods di un ramo d'azienda che includeva i marchi Drei Glocken e Birkel, sostanzialmente in linea rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018;
- pagamento del corrispettivo, al netto delle disponibilità liquide acquisite, riferibile all'Acquisizione Delverde (Cfr. SEZIONE XVIII, Punto 18.1 del Documento di Registrazione).

Flusso di cassa derivante dall'attività di finanziamento

Nella tabella che segue è riportata una sintesi dei flussi di cassa relativi all'attività di finanziamento con riferimento ai semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018.

(In migliaia di Euro)	Semestre chiuso al 30 giugno	
	2019	2018
Rimborsi di debiti finanziari a lungo termine	(1.077)	(1.303)
Variazione di debiti finanziari correnti	4.495	7.687
Rimborsi di passività per <i>leasing</i>	(2.714)	(2.540)
Interessi netti pagati	(490)	(238)
Flusso di cassa netto generato/(assorbito) da attività finanziaria	214	3.606

Nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2019, l'attività di finanziamento ha complessivamente generato minore liquidità per Euro 3.392 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, principalmente per effetto:

- dei rimborsi di debiti finanziari a lungo termine, in diminuzione di Euro 226 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, relativi ai due contratti di mutuo in essere con Unicredit S.p.A. sottoscritti rispettivamente da Newlat e da Newlat Deutschland;
- del flusso di cassa positivo derivante dalla variazione di debiti finanziari correnti, in diminuzione di Euro 3.192 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, relativo alla movimentazione, nei periodi in esame, dei saldi riferibili alle linee di credito commerciali. Nel primo semestre 2019 l'ammontare si riferisce principalmente all'ottenimento di una linea di credito da parte di Newlat Deutschland, utilizzata per Euro 4.000 migliaia;
- dei rimborsi di passività per *leasing*, in aumento di Euro 174 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, relativi ai rimborsi delle passività per *leasing* contabilizzate a seguito dell'applicazione dell'IFRS 16 a partire dal 1 gennaio 2018;
- degli interessi netti pagati, in aumento di Euro 252 migliaia rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2018, per effetto principalmente della riduzione degli interessi attivi da cash pooling.

8.2.2 *Flussi di cassa del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016*

Nella tabella che segue viene riportata una sintesi del rendiconto finanziario del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

(In migliaia di Euro)	Al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività operativa	23.293	26.678	45.023
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività di investimento	(17.442)	(9.519)	(8.748)
Flusso di cassa netto generato/(assorbito) da attività finanziaria	(16.125)	4.124	(66.885)
Totale variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(10.274)	21.283	(30.610)
Disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio	72.060	50.777	81.387
Totale variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(10.274)	21.283	(30.610)
Disponibilità liquide alla fine dell'esercizio	61.786	72.060	50.777

Di seguito sono brevemente descritti i principali fenomeni che hanno influenzato l'andamento dei flussi di cassa negli esercizi in esame.

Flusso di cassa derivante dall'attività operativa

Nella tabella che segue è riportata una sintesi dei flussi di cassa relativi all'attività operativa con riferimento agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Risultato prima delle imposte	8.980	7.680	8.116
- Rettifiche per:			
Ammortamenti e svalutazioni	13.561	9.392	12.152
Minusvalenze / (plusvalenze) da alienazione	(71)	(22)	6
Oneri / (proventi) finanziari	750	1.517	2.472
Altre variazioni non monetarie	(6.627)	(7.804)	(8.085)
Flusso di cassa generato / (assorbito) da attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante netto	16.593	10.763	14.661
Variazione delle rimanenze	484	(353)	(1.133)
Variazione dei crediti commerciali	(375)	(8.015)	6.699
Variazione dei debiti commerciali	1.469	8.422	25.659
Variazione di altre attività e passività	7.616	16.619	2.377
Utilizzo dei fondi per rischi e oneri e dei fondi per il personale	(294)	(337)	(427)
Imposte pagate	(2.200)	(421)	(2.813)
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività operativa	23.293	26.678	45.023

2018 vs 2017

Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, l'attività operativa ha generato minore liquidità per Euro 3.385 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, principalmente per effetto:

- del flusso di cassa generato dall'attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante, in aumento di Euro 5.830 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, per effetto principalmente dell'aumento dell'EBITDA nel corso del periodo in esame (si veda la SEZIONE VII, Punto 7.1, del Documento di Registrazione);
- del flusso di cassa generato dalla variazione dei crediti commerciali e dei debiti commerciali, pari complessivamente a Euro 1.094 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 ed Euro 407 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, che riflette l'ottimizzazione nella gestione del capitale circolante netto operativo attuata dal Gruppo anche facendo leva sui termini d'incasso e pagamento medi concordati con clienti e fornitori;
- del flusso di cassa generato dalla variazione di altre attività e passività, in riduzione di Euro 9.003 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, relativo principalmente all'incasso dei crediti residui verso New Property sorti a seguito della Scissione New Property avvenuta nel corso del 2017;
- del flusso di cassa assorbito dall'utilizzo dei fondi per rischi e oneri e dei fondi per il personale, in riduzione di Euro 43 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, relativo principalmente ai pagamenti del trattamento di fine rapporto delle società italiane del Gruppo;

- del flusso di cassa assorbito dal pagamento delle imposte, in aumento di Euro 1.779 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017.

2017 vs 2016

Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, l'attività operativa ha generato minore liquidità per Euro 18.345 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, principalmente per effetto:

- del flusso di cassa generato dall'attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante, in riduzione di Euro 3.898 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, per effetto principalmente della riduzione dell'EBITDA nel corso del periodo in esame (si veda la SEZIONE VII, Punto 7.1, del Documento di Registrazione);
- del flusso di cassa generato dalla variazione dei crediti commerciali e dei debiti commerciali, pari complessivamente a Euro 407 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 ed Euro 32.358 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, che riflette l'ottimizzazione nella gestione del capitale circolante netto operativo attuata dal Gruppo anche facendo leva sui termini d'incasso e pagamento medi concordati con clienti e fornitori;
- del flusso di cassa generato dalla variazione di altre attività e passività, in aumento di Euro 14.242 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, relativo principalmente all'incasso dei crediti residui verso New Property sorti a seguito della Scissione New Property avvenuta nel corso del 2017;
- del flusso di cassa assorbito dall'utilizzo dei fondi per rischi e oneri e dei fondi per il personale, in riduzione di Euro 90 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, relativo principalmente ai pagamenti del trattamento di fine rapporto delle società italiane del Gruppo;
- del flusso di cassa assorbito dal pagamento delle imposte, in riduzione di Euro 2.392 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016.

Flusso di cassa derivante dall'attività di investimento

Nella tabella che segue è riportata una sintesi dei flussi di cassa relativi all'attività di investimento con riferimento agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Investimenti in immobili, impianti e macchinari	(5.585)	(6.707)	(5.619)
Investimenti in attività immateriali	(208)	(354)	(421)
Dismissioni di immobili, impianti e macchinari	73	66	12
Disinvestimenti di attività finanziarie	276	14	-
Corrispettivo differito per acquisizioni	(1.998)	(1.999)	(2.720)
Aggregazione Newlat Deutschland	(10.000)	-	-
Aggregazione ramo d'azienda Corticella	-	(539)	-
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività di investimento	(17.442)	(9.519)	(8.748)

2018 vs 2017

Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, l'attività di investimento ha complessivamente assorbito maggiore liquidità per Euro 7.923 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, principalmente per effetto dei seguenti movimenti:

- investimenti in immobili, impianti e macchinari, in riduzione di Euro 1.122 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, principalmente relativi al rinnovamento delle linee di produzione;
- investimenti in attività immateriali, in riduzione di Euro 146 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, principalmente relativi all'acquisto di software;
- dismissioni di immobili, impianti e macchinari, sostanzialmente in linea con le dismissioni effettuate nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017;
- disinvestimenti di attività finanziarie, in aumento di Euro 262 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, principalmente relativi alla cessione di titoli obbligazionari a tasso fisso effettuata nel corso del 2018;
- pagamento di corrispettivi differiti per acquisizioni, relativi esclusivamente al pagamento da parte di Newlat Deutschland del corrispettivo differito in relazione all'acquisto da Ebro Foods di un ramo d'azienda che includeva i marchi Drei Glocken e Birkel, sostanzialmente in linea rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017;
- pagamento al socio unico Newlat Group dell'acconto sul corrispettivo riferibile all'acquisizione di Newlat Deutschland, per un ammontare pari a Euro 10.000 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 (Cfr. SEZIONE XVIII, Punto 18.1 del Documento di Registrazione).

2017 vs 2016

Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, l'attività di investimento ha complessivamente assorbito maggiore liquidità per Euro 771 migliaia, principalmente per effetto dei seguenti movimenti:

- investimenti in immobili, impianti e macchinari, in aumento di Euro 1.088 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, principalmente relativi al rinnovamento delle linee di produzione;
- investimenti in attività immateriali, in riduzione di Euro 67 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, principalmente relativi all'acquisto di software;
- dismissioni di immobili, impianti e macchinari, in aumento di Euro 54 migliaia rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016;
- pagamento di corrispettivi differiti per acquisizioni, relativi: (i) al pagamento da parte di Newlat Deutschland del corrispettivo differito in relazione all'acquisto da Ebro Foods di un ramo d'azienda che includeva i marchi Drei Glocken e Birkel, per un importo pari a Euro 1.999 migliaia ed Euro 1.870 migliaia rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2017 e 2016; e (ii) al pagamento di una quota

del debito generatosi a seguito dell’acquisizione avvenuta nel 2014 da parte di Newlat della società IAR S.p.A., per un importo pari a Euro 850 migliaia nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2016.

- pagamento al socio unico Newlat Group del corrispettivo riferibile all’acquisizione del ramo d’azienda Corticella per un importo pari a Euro 539 migliaia nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 (Cfr. SEZIONE XVIII, Punto 18.1 del Documento di Registrazione).

Flusso di cassa derivante dall’attività di finanziamento

Nella tabella che segue è riportata una sintesi dei flussi di cassa relativi all’attività di finanziamento con riferimento agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Accensioni di debiti finanziari a lungo termine	-	34.000	15.000
Rimborsi di debiti finanziari a lungo termine	(11.624)	(3.396)	(3.410)
Variazione di debiti finanziari correnti	1.379	(22.068)	(76.124)
Rimborsi di passività per <i>leasing</i>	(5.275)	-	-
Interessi netti pagati	(605)	(1.412)	(2.351)
Dividendi pagati	-	(3.000)	-
Flusso di cassa netto generato/(assorbito) da attività finanziaria	(16.125)	4.124	(66.885)

2018 vs 2017

Nel corso dell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, l’attività di finanziamento ha complessivamente assorbito liquidità per Euro 16.125 migliaia, mentre nel corso dell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2017 l’attività di finanziamento ha complessivamente generato liquidità per Euro 4.124 migliaia, principalmente per effetto dei seguenti movimenti:

- rimborsi di debiti finanziari a lungo termine per Euro 11.624 migliaia nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, in aumento di Euro 8.228 migliaia rispetto a Euro 3.396 migliaia con riferimento all’esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, relativi: (i) all’integrale rimborso di un finanziamento di Euro 9.000 migliaia verso la società controllante Newlat Group avvenuto nel mese di dicembre 2018; e (ii) al rimborso delle rate in scadenza nel 2018 di due contratti di mutuo con Unicredit stipulati da Newlat e Newlat Deutschland;
- variazione di debiti finanziari correnti, pari a un saldo positivo per Euro 1.379 migliaia nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, in aumento di Euro 23.447 migliaia rispetto a un saldo negativo pari a Euro 22.068 migliaia con riferimento all’esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, per effetto, principalmente, dell’azzeramento dei saldi dei debiti finanziari rinvenienti dagli accordi di tesoreria centralizzata con la società controllante Newlat Group;
- rimborsi di passività per leasing per Euro 5.275 migliaia nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 (importo nullo con riferimento all’esercizio chiuso al 31 dicembre 2017), relativi ai rimborsi delle passività per leasing contabilizzate a seguito dell’applicazione dell’IFRS 16 a partire dal 1 gennaio 2018;

- interessi netti pagati per Euro 605 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, in riduzione di Euro 807 migliaia rispetto a Euro 1.412 migliaia con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, per effetto principalmente della riduzione dell'indebitamento finanziario nel corso del biennio in esame.

2017 vs 2016

Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, l'attività di finanziamento ha complessivamente generato liquidità per Euro 4.124 migliaia, mentre nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 l'attività di finanziamento ha complessivamente assorbito liquidità per Euro 66.885 migliaia, principalmente per effetto dei seguenti movimenti:

- accensione di debiti finanziari a lungo termine per Euro 34.000 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, in aumento di Euro 19.000 migliaia rispetto a Euro 15.000 migliaia con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, relativi a: (i) un finanziamento concesso in data 15 maggio 2017 dalla società controllante Newlat Group a favore di Newlat per un importo pari a Euro 25.000 migliaia; e (ii) un contratto di finanziamento sottoscritto con Newlat Group in data 22 maggio 2017 per un importo complessivo pari a Euro 9.000 migliaia;
- rimborsi di debiti finanziari a lungo termine per Euro 3.396 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, in riduzione di Euro 14 migliaia rispetto a Euro 3.410 migliaia con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, relativi principalmente al rimborso delle rate in scadenza nel 2017 di due contratti di mutuo con Unicredit stipulati da Newlat e Newlat Deutschland;
- flusso di cassa negativo derivante dalla variazione dei debiti finanziari correnti pari a Euro 22.068 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, in riduzione di Euro 54.056 migliaia rispetto a Euro 76.124 migliaia con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, per effetto principalmente delle dinamiche relative agli accordi di tesoreria centralizzata con la società controllante Newlat Group;
- interessi netti pagati per Euro 1.412 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, in riduzione di Euro 939 migliaia rispetto a Euro 2.351 migliaia con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016, per effetto principalmente della riduzione dell'indebitamento finanziario nel corso del biennio in esame;
- dividendi pagati per Euro 3.000 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, relativi a una distribuzione di dividendi deliberata nel 2017 ed erogata nel medesimo anno a favore della società controllante Newlat Group.

8.3 Fabbisogno finanziario e struttura di finanziamento del Gruppo

Per le informazioni relative alla composizione delle fonti e degli impieghi, nonché del fabbisogno finanziario del Gruppo si rinvia a quanto descritto nella SEZIONE VII, Punto 7.1 del Documento di Registrazione. Per quanto concerne la struttura di finanziamento del Gruppo si rimanda a quanto descritto nel precedente Punto 8.1.1.

8.4 Limitazioni all'uso delle risorse finanziarie

Relativamente alle risorse finanziarie in essere alla Data del Documento di Registrazione, non sussistono limitazioni all'uso delle risorse finanziarie che abbiano avuto, o potrebbero avere, direttamente o indirettamente, ripercussioni significative sull'attività dell'Emittente.

8.5 Fonti previste di finanziamento

Il Gruppo ritiene che i principali fabbisogni futuri di liquidità nei dodici mesi successivi alla Data del Documento di Registrazione consisteranno principalmente nella copertura del capitale circolante, nei costi per gli investimenti previsti e nella spesa per interessi sul debito.

Tali fabbisogni saranno tendenzialmente coperti tramite i flussi di cassa generati dalla gestione operativa e, laddove questi ultimi non fossero sufficienti, attraverso l'utilizzo delle linee di credito a disposizione.

SEZIONE IX - CONTESTO NORMATIVO

9.1 Contesto normativo in cui l'Emittente opera e che può avere un'incidenza significativa sulla sua attività

Si riporta di seguito una breve descrizione delle principali disposizioni normative e regolamentari che disciplinano l'attività dell'Emittente. A tal riguardo, l'Emittente ritiene di essere conforme alle disposizioni normative e regolamentari sotto indicate alla Data del Documento di Registrazione.

Si segnala inoltre che l'Emittente ritiene che, alla Data del Documento di Registrazione, non vi siano nell'immediato futuro modifiche del quadro normativo sotto descritto che possano avere un impatto significativo sull'attività dell'Emittente.

Si segnala inoltre che nel periodo di riferimento e sino alla Data del Documento di Registrazione, non sono stati adottati provvedimenti dalle autorità di settore nei confronti dell'Emittente.

Con particolare riferimento al rispetto della normativa in materia di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro, si segnala che nel triennio di riferimento (2016-2018), nel semestre chiuso al 30 giugno 2019 e fino alla Data del Documento di Registrazione, non sono state contestate violazioni del sistema di prevenzione e protezione o di deleghe gestorie in materia di sicurezza tali da comportare l'applicazione di sanzioni. Inoltre, nel triennio di riferimento (2016-2018), nel semestre chiuso al 30 giugno 2019 e alla Data del Documento di Registrazione la polizza assicurativa per responsabilità civile verso terzi non è mai stata attivata in diretta correlazione con infortuni occorsi sul lavoro.

9.1.1 Autorizzazioni per lo svolgimento dell'attività di produzione e commercializzazione di alimenti

Le autorizzazioni per lo svolgimento delle attività di produzione e commercializzazione degli alimenti sono essenzialmente disciplinate dai seguenti testi normativi: il Regolamento UE n. 852/2004 del 29 aprile 2004 sull'igiene dei prodotti alimentari e il D. Lgs. n. 193 del 6 novembre 2007.

Ai sensi dell'art. 6 del Regolamento UE n. 852/2004, ogni operatore, prima di iniziare a svolgere le attività di produzione e commercializzazione di alimenti, deve comunicare al dipartimento di prevenzione dell'Azienda Sanitaria Locale ("ASL") competente (anche per il tramite del Comune) ogni impresa posta sotto il proprio controllo. Tale comunicazione è finalizzata alla registrazione dell'impresa e viene aggiornata in caso di eventuali successive variazioni nello svolgimento dell'attività. In occasione di tali comunicazioni, l'operatore deve dichiarare il rispetto delle norme europee in materia d'igiene e sicurezza degli alimenti.

Gli operatori del settore alimentare fanno altresì in modo che l'ASL disponga costantemente di informazioni aggiornate sugli stabilimenti, notificandole, tra l'altro, qualsivoglia cambiamento significativo di attività nonché ogni chiusura di stabilimenti esistenti.

In base all'art. 6 del D. Lgs. n. 193 del 6 novembre 2007, salvo che il fatto costituisca reato, chiunque, nei limiti di applicabilità del Regolamento UE n. 852/2004 ed essendovi tenuto, non effettua la notifica all'autorità competente di ogni stabilimento posto sotto il suo controllo che esegua una qualsiasi delle fasi di produzione, trasformazione e distribuzione di alimenti ovvero la effettua quando la registrazione è sospesa o revocata, è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da Euro 1.500 a Euro 9.000 o con la sanzione amministrativa

pecuniaria da Euro 500 a Euro 3.000, nel caso in cui, pur essendo condotte presso uno stabilimento già registrato, non siano state comunicate all'autorità competente per l'aggiornamento della registrazione.

9.1.2 Rintracciabilità degli alimenti

Un aspetto importante della sicurezza alimentare è la “rintracciabilità” - definita dal Regolamento UE n. 178/2002 del 28 gennaio 2002 nel quale è disciplinata - come “*la possibilità di ricostruire e seguire il percorso di un alimento, di un mangime, di un animale destinato alla produzione alimentare o di una sostanza destinata o atta ad entrare a far parte di un alimento o di un mangime attraverso tutte le fasi della produzione, della trasformazione e della distribuzione*”. La disciplina sanzionatoria è contenuta nel D. Lgs. n. 190/2006.

Nello specifico, l'art. 18 del Regolamento UE n. 178/2002 prevede che in tutte le fasi della produzione, della trasformazione e della distribuzione sia disposta la rintracciabilità degli alimenti, dei mangimi, degli animali destinati alla produzione alimentare e di qualsiasi altra sostanza destinata o atta a entrare a far parte di un alimento o di un mangime.

Gli operatori del settore alimentare e dei mangimi devono essere dunque in grado di individuare chi abbia fornito loro un alimento, un mangime, un animale destinato alla produzione alimentare o qualsiasi sostanza destinata o atta a entrare a far parte di un alimento o di un mangime.

A tal fine gli operatori del settore alimentare (i) devono disporre di sistemi e di procedure che consentano di mettere a disposizione delle autorità competenti, che le richiedano, le informazioni al riguardo; e (ii) devono disporre di sistemi e procedure per individuare le imprese alle quali hanno fornito i propri prodotti.

Gli alimenti o i mangimi che sono immessi sul mercato dell'Unione Europea o che probabilmente lo saranno devono inoltre essere adeguatamente etichettati o identificati per agevolarne la rintracciabilità, mediante documentazione o informazioni pertinenti secondo i requisiti previsti in materia da disposizioni più specifiche.

L'art. 2 del D. Lgs. n. 190/2006 (violazione degli obblighi derivanti dall'articolo 18 del Regolamento UE n. 178/2002 in materia di rintracciabilità) prevede che, salvo che il fatto costituisca reato, gli operatori del settore alimentare e dei mangimi che non adempiono agli obblighi di cui all'articolo 18 del Regolamento UE n. 178/2002 sono soggetti al pagamento di una sanzione amministrativa pecuniaria da Euro 750 a Euro 4.500.

9.1.3 Etichettatura dei prodotti alimentari

I principi, i requisiti e le responsabilità che disciplinano l'etichettatura dei prodotti alimentari sono definiti dal Regolamento UE n. 1169/2011 del 25 ottobre 2011 (relativo alla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori).

Le principali regole sono le seguenti:

- (i) al fine di migliorare la leggibilità delle informazioni fornite nelle etichette, viene stabilita una dimensione minima dei caratteri per le indicazioni obbligatorie, fissata in 1,2 mm (eccetto confezioni < 80 cm, in cui la dimensione minima è 0,9 mm);

- (ii) l'etichetta nutrizionale diviene obbligatoria a partire dal 13 dicembre 2016 per quanto riguarda la dichiarazione del contenuto calorico (energia), i grassi, i grassi saturi, i carboidrati con specifico riferimento agli zuccheri e il sale, espressi come quantità per 100 g o per 100 ml o per porzione;
- (iii) gli ingredienti o coadiuvanti che provochino allergie devono figurare nell'elenco degli ingredienti con un riferimento chiaro alla denominazione della sostanza definita come "allergene". Inoltre l'allergene deve essere evidenziato attraverso un tipo di carattere chiaramente distinto dagli altri, per dimensioni, stile o colore di sfondo;
- (iv) viene individuato il soggetto responsabile della presenza e della correttezza delle informazioni sugli alimenti, cioè l'operatore con il cui nome o ragione sociale il prodotto è commercializzato, o, se tale operatore non è stabilito nell'Unione Europea, l'importatore nel mercato dell'Unione Europea.

9.1.4 Obblighi degli operatori del settore alimentare verso i consumatori

I principali obblighi degli operatori del settore alimentare verso i consumatori si rinvengono nel Regolamento UE n. 178/2002 del 28 gennaio 2002. La disciplina sanzionatoria è invece contenuta nel D. Lgs. n. 190/2006.

In base all'art. 20 del Regolamento UE n. 178/2002, se un operatore del settore alimentare ritiene o ha motivo di ritenere che un alimento da lui importato, prodotto, trasformato, lavorato o distribuito non sia conforme ai requisiti di sicurezza degli alimenti, e l'alimento non si trova più sotto il controllo immediato di tale operatore del settore alimentare, esso deve avviare immediatamente procedure per ritirarlo e informarne le autorità competenti. Se il prodotto può essere arrivato al consumatore, l'operatore informa i consumatori, in maniera efficace e accurata, del motivo del ritiro e, se necessario, richiama i prodotti già forniti ai consumatori quando altre misure siano insufficienti a conseguire un livello elevato di tutela della salute.

In particolare, gli operatori del settore alimentare (i) devono informare immediatamente le autorità competenti quando ritengano o abbiano motivo di ritenere che un alimento da essi immesso sul mercato possa essere dannoso per la salute umana. Essi informano le autorità competenti degli interventi adottati per evitare rischi al consumatore finale e non impediscono né scoraggiano la cooperazione di chiunque con le autorità competenti, in base alla legislazione nazionale e alla prassi legale, nel caso in cui tale cooperazione possa prevenire, ridurre o eliminare un rischio derivante da un prodotto alimentare; e (ii) devono collaborare altresì con le autorità competenti riguardo ai provvedimenti volti ad evitare o ridurre i rischi provocati da un alimento che forniscono o hanno fornito.

L'art. 4 del D. Lgs. n. 190/2006 (violazione degli obblighi nei confronti dei consumatori e degli utilizzatori di cui agli articoli 19 e 20 del Regolamento UE n. 178/2002) prevede che, salvo che il fatto costituisca reato, gli operatori del settore alimentare e dei mangimi, i quali, avendo importato, prodotto, trasformato o distribuito un prodotto non conforme ai requisiti di sicurezza poi pervenuto al consumatore od all'utilizzatore, non informano questi ultimi circa i motivi dell'attivazione della procedura per il ritiro dal mercato, sono soggetti al pagamento di una sanzione amministrativa pecuniaria da Euro 2.000 a Euro 12.000.

9.1.5 HACCP

Il sistema HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points*) è principalmente disciplinato dal Regolamento UE n. 853/2004 e - quanto agli aspetti sanzionatori - dal D. Lgs. 193/2007.

In base all'art. 5 del Regolamento UE n. 852/2004, gli operatori del settore alimentare predispongono, attuano e mantengono una o più procedure permanenti, basate sui principi del sistema HACCP.

I principi del sistema HACCP sono i seguenti: a) identificare ogni pericolo che deve essere prevenuto, eliminato o ridotto a livelli accettabili; b) identificare i punti critici di controllo nella fase o nelle fasi in cui il controllo stesso si rivela essenziale per prevenire o eliminare un rischio o per ridurlo a livelli accettabili; c) stabilire, nei punti critici di controllo, i limiti critici che differenziano l'accettabilità e l'inaccettabilità ai fini della prevenzione, eliminazione o riduzione dei rischi identificati; d) stabilire ed applicare procedure di sorveglianza efficaci nei punti critici di controllo; e) stabilire le azioni correttive da intraprendere nel caso in cui dalla sorveglianza risulti che un determinato punto critico non è sotto controllo; f) stabilire le procedure, da applicare regolarmente, per verificare l'effettivo funzionamento delle misure di cui alle lettere da a) a e) e g) predisporre documenti e registrazioni adeguati alla natura e alle dimensioni dell'impresa alimentare al fine di dimostrare l'effettiva applicazione delle misure di cui alle lettere da a) a f).

Qualora intervenga un qualsiasi cambiamento nel prodotto, nel processo o in qualsivoglia altra fase gli operatori del settore alimentare riesaminano la procedura e vi apportano le necessarie modifiche.

Gli operatori del settore alimentare:

- (i) dimostrano all'autorità competente che essi rispettano le procedure basate sui principi di HACCP, secondo le modalità richieste dall'autorità competente, tenendo conto del tipo e della dimensione dell'impresa alimentare;
- (ii) garantiscono che tutti i documenti in cui sono descritte le procedure elaborate a norma del presente articolo siano costantemente aggiornati;
- (iii) conservano ogni altro documento e registrazione per un periodo adeguato.

In base all'art. 6 del D. Lgs. 193/2007, l'operatore del settore alimentare operante ai sensi dei regolamenti UE n. 852/2004 e n. 853/2004, a livello diverso da quello della produzione primaria, che omette di predisporre procedure di autocontrollo basate sui principi del sistema HACCP è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da Euro 1.000 a Euro 6.000.

9.1.6 Igiene alimentare

Il Regolamento UE n. 852/2004 (integrato dal Regolamento UE n. 853/2004) prevede altresì una serie di disposizioni in materia di igiene alimentare. In particolare, nella misura del possibile, gli operatori del settore alimentare devono assicurare che i prodotti primari siano protetti da contaminazioni.

A tal fine, sono previsti essenzialmente i seguenti obblighi:

- (i) gli operatori del settore alimentare devono tenere e conservare le registrazioni relative alle misure adottate per il controllo dei pericoli in modo appropriato e per un periodo di tempo adeguato e commisurato alla natura e alle dimensioni dell'impresa alimentare e devono mettere a disposizione delle autorità competenti e degli operatori del settore alimentare che ricevono i prodotti le pertinenti informazioni contenute in tali registrazioni a loro richiesta;

- (ii) le strutture destinate agli alimenti devono essere tenute pulite, sottoposte a manutenzione e tenute in buone condizioni;
- (iii) i vani di carico dei veicoli e/o i contenitori utilizzati per il trasporto di prodotti alimentari devono essere mantenuti puliti nonché sottoposti a regolare manutenzione al fine di proteggere i prodotti alimentari da fonti di contaminazione e devono essere, se necessario, progettati e costruiti in modo tale da consentire un'adeguata pulizia e disinfezione;
- (iv) i rifiuti alimentari, i sottoprodotti non commestibili e gli altri scarti devono essere rimossi al più presto, per evitare che si accumulino, dai locali in cui si trovano gli alimenti;
- (v) un'impresa alimentare non deve accettare materie prime o ingredienti, diversi dagli animali vivi, o qualsiasi materiale utilizzato nella trasformazione dei prodotti, se risultano contaminati, o si può ragionevolmente presumere che siano contaminati, da parassiti, microrganismi patogeni o tossici, sostanze decomposte o estranee in misura tale che, anche dopo che l'impresa alimentare ha eseguito in maniera igienica le normali operazioni di cernita e/o le procedure preliminari o di trattamento, il prodotto finale risulti inadatto al consumo umano;
- (vi) le materie prime e tutti gli ingredienti immagazzinati in un'impresa alimentare devono essere opportunamente conservati in modo da evitare un deterioramento nocivo e la contaminazione.

Al riguardo, l'art. 6 del D. Lgs. 193/2007 prevede le seguenti sanzioni:

- (i) salvo che il fatto costituisca reato, l'operatore del settore alimentare operante a livello di produzione primaria e operazioni connesse che non rispetta i requisiti generali in materia di igiene di cui alla parte A dell'allegato I al Regolamento UE n. 852/2004 e gli altri requisiti specifici previsti dal Regolamento UE n. 853/2004 è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da Euro 250 a Euro 1.500; e
- (ii) salvo che il fatto costituisca reato, l'operatore del settore alimentare operante ai sensi dei Regolamenti UE n. 852/2004 e n. 853/2004 a livello diverso da quello della produzione primaria che non rispetta i requisiti generali in materia di igiene di cui all'allegato II al Regolamento UE n. 852/2004 e gli altri requisiti specifici previsti dal regolamento (CE) n. 853/2004 è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da Euro 500 a Euro 3.000.

9.1.7 Prodotti destinati ai lattanti e ai bambini della prima infanzia

I riferimenti normativi per i prodotti destinati ai lattanti e ai bambini della prima infanzia sono costituiti, principalmente, dai seguenti:

- (i) direttiva 2006/141/CE, attuata con decreto ministeriale 9 aprile 2009, n. 82 (Regolamento concernente l'attuazione della direttiva 2006/141/CE per la parte riguardante gli alimenti per lattanti e gli alimenti di proseguimento destinati alla Comunità europea ed all'esportazione presso Paesi terzi);
- (ii) decreto del Presidente della Repubblica n. 128 del 7 aprile 1999 (Regolamento recante norme per l'attuazione delle direttive 96/5/CE e 98/36/CE sugli alimenti a base di cereali e altri alimenti destinati a

lattanti e a bambini) e direttiva 2006/125/CE sugli alimenti a base di cereali e gli altri alimenti destinati ai lattanti e ai bambini che codifica la direttiva 96/5/CE;

(iii) regolamento UE n. 609/2013 del 12 giugno 2013 relativo agli alimenti destinati ai lattanti e ai bambini nella prima infanzia, agli alimenti a fini medici speciali e ai sostituti dell'intera razione alimentare giornaliera per il controllo del peso, e integrato dal regolamento delegato (UE) 2016/127 della Commissione del 25 settembre 2015.

9.1.7.1 *Sugli alimenti per lattanti e alimenti di proseguimento (direttiva 2006/141/CE)*

Il decreto ministeriale 9 aprile 2009, n. 82 (che attua la direttiva 2006/141/CE) reca prescrizioni rilevanti in merito alla produzione, alla composizione, all'etichettatura, alla pubblicità e alla commercializzazione degli alimenti per lattanti e degli alimenti di proseguimento destinati ad essere somministrati a soggetti nella prima infanzia in buona salute (come ivi definiti).

Definizioni

Secondo le definizioni contenute nel decreto si intendono per:

- “Lattanti”: i soggetti di età inferiore a dodici mesi;
- “bambini”: i soggetti di età compresa fra uno e tre anni.

Gli “alimenti per lattanti”, ovvero le “formule per lattanti” ovvero i “preparati per lattanti” sono prodotti alimentari destinati alla particolare alimentazione dei lattanti nei primi sei mesi di vita, in grado di soddisfare da soli il fabbisogno nutritivo di questa fascia di età fino all'introduzione di un'adeguata alimentazione complementare.

Gli “alimenti di proseguimento”, ovvero le “formule di proseguimento” sono invece i prodotti alimentari destinati alla particolare alimentazione dei lattanti dopo il sesto mese di vita, successivamente all'introduzione di una adeguata alimentazione complementare, costituenti il principale elemento liquido nell'ambito dell'alimentazione progressivamente diversificata per questa fascia di età.

Commercializzazione

L'operatore del settore alimentare che intende commercializzare un alimento per lattanti è tenuto a trasmettere al Ministero del lavoro, della salute e delle politiche sociali un campione dell'etichetta utilizzata per il prodotto.

Gli alimenti per lattanti possono essere commercializzati solamente trascorsi trenta giorni dalla data di ricezione dell'etichetta da parte del Ministero del lavoro, della salute e delle politiche sociali.

Composizione e fabbricazione

Gli alimenti per lattanti e gli alimenti di proseguimento possono essere commercializzati solo se sono conformi alle disposizioni fissate dal regolamento e non devono contenere alcuna sostanza in quantità tale da mettere a rischio la salute dei lattanti e dei bambini.

Devono essere altresì fabbricati con le fonti proteiche definite nei rispettivi allegati al decreto e con altri ingredienti alimentari la cui idoneità alla particolare alimentazione dei lattanti sin dalla nascita deve essere confermata da dati scientifici universalmente riconosciuti.

Al fine di soddisfare i requisiti relativi alle sostanze minerali, alle vitamine, agli aminoacidi ed altri composti azotati e alle altre sostanze con un particolare scopo nutritivo, possono essere utilizzate esclusivamente le sostanze elencate in uno specifico allegato al decreto.

È escluso, in ogni caso, l'uso di materiale derivato da organismi geneticamente modificati.

Etichettatura

L'etichettatura degli alimenti per lattanti e degli alimenti di proseguimento deve recare - inter alia - le seguenti indicazioni obbligatorie:

- (i) per gli alimenti per lattanti la dicitura che il prodotto è idoneo alla particolare alimentazione dei lattanti sin dalla nascita, nel caso in cui essi non sono allattati al seno;
- (ii) per gli alimenti di proseguimento la dicitura: (a) che il prodotto è idoneo soltanto alla particolare alimentazione dei lattanti di età superiore ai sei mesi, che deve essere incluso in un'alimentazione diversificata e che non deve essere utilizzato in alcun modo come sostituto del latte materno nei primi sei mesi di vita; e (b) che evidenzia che la decisione di avviare l'alimentazione complementare sia presa unicamente su parere di professionisti indipendenti del settore della medicina, dell'alimentazione, della farmacia, della maternità o dell'infanzia, in base agli specifici bisogni di crescita e sviluppo del lattante;
E
- (iii) per gli alimenti per lattanti e gli alimenti di proseguimento, istruzioni riguardanti la corretta preparazione, conservazione e smaltimento del prodotto e un'avvertenza sui pericoli per la salute derivanti dalla preparazione e conservazione inadeguate.

L'etichettatura degli alimenti per lattanti deve inoltre riportare, sotto il titolo "avvertenza importante" o espressioni equivalenti, le seguenti indicazioni obbligatorie:

- (i) una dicitura relativa alla superiorità dell'allattamento al seno; e
- (ii) la raccomandazione di utilizzare il prodotto esclusivamente previo parere di professionisti indipendenti del settore della medicina, dell'alimentazione, della farmacia, della maternità o dell'infanzia.

Gli alimenti per lattanti e gli alimenti di proseguimento devono essere infine etichettati in modo da consentire al consumatore di distinguere chiaramente un prodotto dall'altro, così da evitare qualsiasi rischio di confusione tra gli alimenti per lattanti e gli alimenti di proseguimento.

Pubblicità

La pubblicità degli alimenti per lattanti è vietata in qualunque modo, in qualunque forma e attraverso qualsiasi canale, compresi gli ospedali, i consultori familiari, gli asili nido, gli studi medici, nonché convegni, congressi, stand ed esposizioni.

Unica eccezione consentita riguarda la pubblicità degli alimenti per lattanti sulle pubblicazioni scientifiche specializzate in puericoltura destinate a professionisti dell'ambito pediatrico e nutrizionale. Tale pubblicità deve essere limitata ad informazioni di carattere scientifico basate su documentate evidenze e non deve, in qualunque modo, sottintendere o avvalorare l'idea che l'allattamento artificiale sia superiore o equivalente all'allattamento al seno.

La pubblicità degli alimenti di proseguimento invece, al fine di evitare qualunque possibile interferenza negativa con l'allattamento al seno:

- (i) deve evidenziare che l'uso del prodotto è indicato su consiglio del medico per lattanti di almeno sei mesi, ove non disponibile il latte materno;
- (ii) non deve indurre a ritenere il prodotto equivalente al latte materno, né scoraggiare in qualunque modo l'allattamento al seno;
- (iii) deve riportare l'indicazione che il latte materno va offerto fino a quando è possibile, anche durante lo svezzamento e l'alimentazione diversificata; e
- (iv) non deve contenere testi o immagini che abbiano relazione con la gravidanza o l'alimentazione o la cura del lattante sotto i sei mesi, né immagini di lattanti che possono essere percepiti come soggetti di età inferiore ai sei mesi.

9.1.7.2 *Sugli alimenti a base di cereali e altri alimenti destinati a lattanti e a bambini (decreto del Presidente della Repubblica n. 128 del 7 aprile 1999)*

Il decreto del Presidente della Repubblica n. 128 del 7 aprile 1999 contiene una disciplina ad hoc per i prodotti alimentari destinati ad un'alimentazione particolare che soddisfano le esigenze nutrizionali proprie dei lattanti e dei bambini nella prima infanzia in buona salute e destinati ai lattanti nel periodo dello svezzamento ed ai bambini per completarne la dieta e per abituarli gradualmente all'alimentazione normale.

I prodotti comprendono:

- (i) alimenti a base di cereali suddivisi in quattro categorie: cereali semplici ricostituiti o da ricostituire con latte o altro liquido nutritivo appropriato; cereali con aggiunta di un alimento ricco di proteine, ricostituiti o da ricostituire con acqua o altri liquidi non contenenti proteine; pastina da utilizzare dopo cottura in acqua bollente o in altro liquido adatto; biscotti e fette biscottate da utilizzare anche dopo essere stati sbriciolati ed uniti ad acqua, latte o altri liquidi adatti; e
- (ii) alimenti per lattanti e bambini, diversi dagli alimenti a base di cereali (escluso il latte).

Composizione e fabbricazione

Gli alimenti devono essere conformi ai criteri di composizione fissati negli allegati al decreto e non devono contenere alcuna sostanza in quantità tale da poter nuocere alla salute dei lattanti o dei bambini.

Devono essere inoltre fabbricati con ingredienti la cui idoneità all'alimentazione particolare dei lattanti e dei bambini sia stata confermata da dati scientifici generalmente accettati. Nella composizione di tali prodotti è

necessario prestare una particolare attenzione alla conservazione, alla freschezza e all'assenza di sostanze nocive negli ingredienti usati.

Etichettatura

L'etichettatura dei prodotti deve contenere, *inter alia*, le seguenti indicazioni:

- (i) l'età a partire dalla quale il prodotto può essere utilizzato, tenendo conto della composizione, della presentazione e di altre caratteristiche particolari del prodotto. In nessun caso l'età indicata può essere inferiore a quattro mesi.
- (ii) la presenza o assenza del glutine, se il prodotto è indicato a partire da un'età inferiore ai sei mesi;
- (iii) il valore energetico, espresso in kJ e in kcal, nonché il tenore di proteine, carboidrati e grassi, espresso in forma numerica per 100 g o 100 ml di prodotto commercializzato e, se del caso, per quantità specificata del prodotto pronto per il consumo; e
- (iv) ove necessario le istruzioni per un'appropriata preparazione del prodotto con l'indicazione dell'importanza di seguire le istruzioni.

9.1.7.3 Regolamento UE n. 609/2013 del 12 giugno 2013

Il regolamento n. 609/2013 del 12 giugno 2013 contiene - *inter alia* - alcune prescrizioni generali in materia di composizione e di informazione dei seguenti prodotti alimentari: formula per lattanti, formula di proseguimento, alimenti a base di cereali e altro alimento per la prima infanzia, alimenti a fini medici speciali e sostituti dell'intera razione alimentare giornaliera per il controllo del peso.

In particolare:

- (i) la composizione dei prodotti alimentari deve essere tale da risultare idonea a soddisfare le esigenze nutrizionali delle persone cui gli alimenti sono destinati ed è adatta per tali persone, conformemente ai dati scientifici generalmente accettati;
- (ii) i prodotti alimentari non contengono sostanze in quantità tali da mettere in pericolo la salute delle persone cui sono destinati; e
- (iii) l'etichettatura, la presentazione e la pubblicità di tali prodotti devono fornire informazioni per un uso appropriato di tali prodotti alimentari e non sono fuorvianti né attribuiscono a tali prodotti alimentari la proprietà di prevenire, trattare o guarire una malattia umana, né sottintendono proprietà di questo tipo.

Quanto all'etichettatura, presentazione e pubblicità delle formule per lattanti e delle formule di proseguimento, si prevede che: (a) devono essere concepite in modo da non scoraggiare l'allattamento al seno; (b) non devono contenere illustrazioni di lattanti né altre illustrazioni o diciture che inducano a idealizzare l'uso di tali formule; e (c) sono ammesse illustrazioni grafiche che facilitino l'identificazione delle formule per lattanti e delle formule di proseguimento e ne spieghino i metodi di preparazione.

9.1.8 Produzione biologica ed etichettatura dei prodotti biologici

Il regolamento (CE) n. 834/2007 del 28 giugno 2007 – che ha abrogato il precedente regolamento (CEE) n. 2092/91 – disciplina la produzione biologica e l'etichettatura dei prodotti biologici. In particolare, tale regolamento fornisce la base per lo sviluppo sostenibile della produzione biologica e, nel contempo, assicura l'efficace funzionamento del mercato interno, garantisce una concorrenza leale, assicura la fiducia dei consumatori e ne tutela gli interessi.

Nello specifico, la produzione biologica deve basarsi sui seguenti principi generali:

- i. la progettazione e la gestione appropriate dei processi biologici fondate su sistemi ecologici che impiegano risorse naturali interne ai sistemi stessi con metodi che: (a) utilizzano organismi viventi e metodi di produzione meccanici; (b) escludono l'uso di OGM e dei prodotti derivati o ottenuti da OGM ad eccezione dei medicinali veterinari; e (c) si basano su valutazione del rischio e, se del caso, si avvalgono di misure di precauzione e di prevenzione;
- ii. la limitazione dell'uso di fattori di produzione esterni;
- iii. la rigorosa limitazione dell'uso di fattori di produzione ottenuti per sintesi chimica;
- iv. ove necessario, l'adattamento delle norme che disciplinano la produzione biologica per tener conto delle condizioni sanitarie, delle diversità climatiche regionali e delle condizioni locali, dei vari stadi di sviluppo e delle particolari pratiche zootecniche.

9.1.9 Decreto ministeriale del 9 maggio 1991, n. 185

Il decreto ministeriale n. 185 del 9 maggio 1991 concerne le condizioni di produzione zootecnica, i requisiti di composizione ed igienico-sanitari del latte crudo destinato alla utilizzazione per la produzione di latte fresco pastorizzato di alta qualità.

In particolare, il decreto elenca i requisiti a cui deve rispondere il latte crudo destinato ad essere utilizzato per la produzione di latte fresco pastorizzato, tra i quali si segnalano: (a) la provenienza da vacche che soddisfino le condizioni generali prescritte per la produzione del latte utilizzato come latte alimentare e che appartengono ad allevamenti riconosciuti ufficialmente indenni da tubercolosi e da brucellosi; (b) la provenienza da aziende di produzione debitamente autorizzate che soddisfino le condizioni generali di igiene riportate nel decreto; e (c) la provenienza da vacche e da aziende di produzione controllate periodicamente dal servizio veterinario della competente unità sanitaria locale.

Le aziende di produzione che forniscono latte crudo destinato ad essere utilizzato per la produzione di «latte fresco pastorizzato di alta qualità» sono poi assoggettate a controlli periodici, con frequenza quadrimestrale o inferiore a seconda delle necessità, da parte del servizio veterinario della competente unità sanitaria locale.

Nel decreto è previsto anche che, nel caso in cui si constati, a seguito di tali controlli, la non conformità in tutto o in parte ai requisiti prescritti, il latte crudo deve essere escluso, con provvedimento motivato del competente servizio dell'autorità sanitaria locale, dalla utilizzazione per la produzione di «latte fresco pastorizzato di alta qualità», salvo nel caso dei requisiti igienico-sanitari per il ripristino della cui conformità

è concesso alla azienda di produzione un periodo massimo di un mese. Se alla scadenza di tale periodo persistesse la non conformità del latte ai requisiti igienicosanitari prescritti, il competente servizio della unità sanitaria locale deve adottare nei confronti della azienda di produzione il provvedimento di sospensione temporanea della utilizzazione del latte per la produzione di «latte fresco di alta qualità» fino a quando non risultino, a seguito di controlli analitici, ripristinate le condizioni di conformità.

9.1.10 Certificazioni su base volontaria

il Gruppo ha ottenuto e mantenuto nel corso degli anni importanti certificazioni, sia inerenti alla qualità dei prodotti sia alla *compliance* ambientale, tra cui si segnalano le seguenti: (i) Rating di Legalità, rilasciata dall’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato; (ii) certificazione FSSC⁶⁷ 22000 Safety System; (iii) certificazione UNI⁶⁸ 10854 HACCP; (iv) certificazione ISO⁶⁹ 14001; (v) certificazione ISO 9001; (vi) certificazione FSSC 22000; (vii) certificato di accreditamento rilasciato da Accredia⁷⁰; (viii) certificazione BRC⁷¹ Food ottenuta dalla Global Standard for Food Safety; (ix) certificazione di compliance con il Regolamento (UE) 834/2007 rilasciata dalla CCPB⁷² relativa alla agricoltura organica; (x) certificazione Star K Kosher; (xi) certificazione HIA⁷³; (xii) certificazione Sedex⁷⁴; (xiii) certificazione Vegan Qualità Vegetariana; (xiv) certificazione Standard IFS Food⁷⁵; (xv) certificazione ICEA⁷⁶ Organic per il mercato giapponese; (xvi) certificazione NON GMO⁷⁷ Project per il mercato degli Stati Uniti d’America; e (xvii) certificazione IBD⁷⁸ Organic per il mercato brasiliano.

9.1.11 PMI

Si riportano qui di seguito le principali disposizioni applicabili alle società quotate che si qualificano come PMI.

L’art. 106, comma 1, del TUF prevede che chiunque, a seguito di acquisti ovvero di maggiorazione dei diritti di voto, venga a detenere una partecipazione superiore alla soglia al 30% (ovvero a disporre di diritti di voto in misura superiore al 30% degli stessi) è tenuto a promuovere un’offerta pubblica di acquisto (“OPA”). Con riferimento alla determinazione della soglia rilevante ai fini del sorgere dell’obbligo di OPA, l’art. 106, comma 1-bis, del TUF, che disciplina l’obbligo di promuovere un’OPA a chiunque superi, a seguito di acquisti, la soglia del 25% (in assenza di altro socio che detenga una partecipazione più elevata), non si applica alle PMI.

⁶⁷ FSSC è la sigla di *Food Safety System Certification*.

⁶⁸ UNI è la sigla dell’Ente nazionale italiano di unificazione che elabora e pubblica norme tecniche per tutti i settori industriali, commerciali e del terziario.

⁶⁹ ISO è la sigla che identifica le norme elaborate dell’ISO, l’organizzazione internazionale per la standardizzazione.

⁷⁰ Accredia è l’Ente italiano di accreditamento.

⁷¹ BRC è la sigla di *British Retail Consortium*.

⁷² CCPB è la sigla di Controllo e Certificazione dei Prodotti Biologici.

⁷³ HIA è la sigla di *Halal International Authority*.

⁷⁴ Sedex è la sigla di *Supplier Ethical Data Exchange*.

⁷⁵ IFS è la sigla di *International Food Standard*.

⁷⁶ ICEA è la sigla dell’Istituto per la Certificazione Etica e Ambientale.

⁷⁷ GMO è la sigla di “*genetically modified organism*”.

⁷⁸ IBD è la sigla dell’ente di certificazione del movimento del biologico e bio-dinamico brasiliano.

Inoltre, ai sensi dell'art. 106, comma 1-ter, TUF, ai fini di determinare la percentuale di partecipazione al superamento della quale sorge l'obbligo di promuovere un'OPA, gli statuti delle PMI possono prevedere una soglia diversa da quella del 30% indicata nel comma 1 dello stesso articolo, comunque non inferiore al 25%, né superiore al 40%.

A tal riguardo, si segnala che l'Emittente non si è avvalso della possibilità di prevedere statutariamente una soglia diversa da quella del 30% ai fini del sorgere dell'obbligo di promuovere un'OPA.

Peraltro, ai sensi del richiamato art. 106, comma 1-ter, TUF, qualora la modifica dello statuto relativa alla soglia rilevante ai fini del sorgere dell'obbligo intervenisse dopo la Data di Avvio delle Negoziazioni, gli azionisti che non concorressero alla relativa deliberazione avrebbero diritto di recedere per tutte o parte delle azioni da loro detenute, con applicazione degli artt. 2437-bis, 2437-ter e 2437-quater del Codice Civile.

Con riferimento alla disciplina dell'OPA da consolidamento, ai sensi dell'art. 106, comma 3-quater, del TUF, gli statuti delle PMI possono derogare alla previsione in base alla quale l'obbligo di offerta pubblica consegue ad acquisti superiori al 5% o alla maggiorazione dei diritti di voto in misura superiore al 5% dei medesimi, da parte di coloro che già detengono la partecipazione del 30% (ovvero l'eventuale percentuale individuata in statuto dalla PMI) senza detenere la maggioranza dei diritti di voto nell'assemblea ordinaria. Ove adottata, tale deroga può essere mantenuta fino alla data dell'assemblea convocata per approvare il bilancio relativo al quinto esercizio successivo alla quotazione.

A tal riguardo, si segnala che l'Emittente non si è avvalso della deroga di cui sopra.

Ai sensi dell'art. 120, comma 2, del TUF, la soglia rilevante ai fini degli obblighi di comunicazione delle partecipazioni rilevanti nelle PMI è pari al 5%, anziché al 3% del capitale sociale della società partecipata.

9.2 Politiche o fattori di natura governativa, economica, fiscale, monetaria o politica che abbiano avuto, o potrebbero avere, direttamente o indirettamente, ripercussioni significative sull'attività dell'Emittente

L'Emittente non è a conoscenza di informazioni riguardanti politiche o fattori di natura governativa, economica, fiscale monetaria o politica che abbiano avuto, o potrebbero avere, direttamente o indirettamente, ripercussioni significative sull'attività del Gruppo.

SEZIONE X - INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE

10.1 Tendenze più significative manifestatesi recentemente nell'andamento della produzione, delle vendite e delle scorte e nell'evoluzione dei costi e prezzi di vendita dalla chiusura dell'ultimo esercizio fino alla Data del Documento di Registrazione

Dalla chiusura del semestre al 30 giugno 2019 alla Data del Documento di Registrazione, a giudizio dell'Emittente, non si sono manifestate tendenze particolarmente significative nell'andamento della produzione, delle vendite e delle scorte ovvero nell'evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita, in grado di condizionare – in positivo o in negativo – l'attività dell'Emittente e/o del Gruppo.

Inoltre, dalla chiusura del semestre al 30 giugno 2019 alla Data del Documento di Registrazione non si sono verificati cambiamenti significativi dei risultati finanziari del Gruppo.

10.2 Tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente almeno per l'esercizio in corso

Sulla base delle informazioni disponibili alla Data del Documento di Registrazione, la Società non è a conoscenza di tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente, almeno per l'esercizio in corso.

SEZIONE XI - PREVISIONI O STIME DEGLI UTILI

La presente Sezione non è applicabile.

SEZIONE XII - ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI VIGILANZA E ALTI DIRIGENTI

12.1 Informazioni circa gli organi di amministrazione, di direzione e di sorveglianza e gli Alti Dirigenti

12.1.1 Consiglio di Amministrazione

Ai sensi dell'art. 12 dello Nuovo Statuto, l'Emittente è amministrato da un Consiglio di Amministrazione composto da un numero di componenti non inferiore a 3 e non superiore a 15. L'Assemblea determina il numero dei componenti il Consiglio di volta in volta, prima della loro nomina. Gli amministratori restano in carica per il periodo fissato dalla deliberazione assembleare di nomina, sino a un massimo di 3 esercizi e sono rieleggibili. Essi scadono alla data dell'Assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'ultimo esercizio della loro carica, salve le cause di cessazione e di decadenza previste dalla legge e dal Nuovo Statuto.

In data 8 luglio 2019, l'Assemblea ordinaria dell'Emittente ha deliberato:

- (i) di nominare un Consiglio di Amministrazione composto da:
 - a. 4 membri, in carica con effetto immediato; e
 - b. 3 membri, dotati dei requisiti di indipendenza, in carica a partire dalla Data di Avvio delle Negoziazioni; e
- (ii) di determinare in 4 il numero dei componenti il Consiglio di Amministrazione da incrementare a 7 dalla Data di Avvio delle Negoziazioni.

Il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in carica alla Data del Documento di Registrazione è quindi composto da 4 membri e 3 ulteriori consiglieri entreranno in carica alla Data di Avvio delle Negoziazioni. Tale consiglio è stato nominato dall'Assemblea ordinaria dell'Emittente tenutasi in data 8 luglio 2019, per un periodo di 3 esercizi, fino all'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2021.

La tabella che segue elenca la composizione del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente alla Data di Avvio delle Negoziazioni.

Nome e cognome	Carica	Luogo e data di nascita
Angelo Mastrolia	Presidente Esecutivo del Consiglio di Amministrazione e Consigliere (**)	Campagna (SA), il 5 dicembre 1964
Giuseppe Mastrolia	Amministratore Delegato e Consigliere (**)	Battipaglia (SA), l'11 febbraio 1989
Stefano Cometto	Amministratore Delegato e Consigliere (**)	Monza, il 25 settembre 1972
Benedetta Mastrolia	Consigliere (***)	Roma, il 18 ottobre 1995
Emanuela Paola Banfi	Consigliere (*)	Milano, il 20 gennaio 1969
Valentina Montanari	Consigliere (*)	Milano, il 20 marzo 1967
Eric Sandrin	Consigliere (*)	Saint-Amand-Montrond, il 13 agosto 1964

(*) Amministratore indipendente ai sensi dell'art. 148 del TUF e dell'art. 3 del Codice di Autodisciplina, che entrerà in carica a partire dalla Data di Avvio delle Negoziazioni.

(**) Amministratore esecutivo.

(***) Amministratore non esecutivo.

L'assemblea straordinaria della Società tenutasi in data 8 luglio 2019, al fine di conformare lo Statuto alle disposizioni di legge e regolamentari previste per le società con azioni quotate sul MTA, segmento STAR, ha deliberato l'adozione del Nuovo Statuto.

Il Nuovo Statuto prevede che la nomina del Consiglio di Amministrazione avvenga sulla base di liste. Si segnala al riguardo che il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente è stato nominato prima dell'entrata in vigore del Nuovo Statuto e che, pertanto, le disposizioni sul voto di lista troveranno applicazione a partire dal primo rinnovo dell'organo amministrativo successivo alla quotazione delle azioni dell'Emittente.

I componenti del Consiglio di Amministrazione devono possedere i requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza, nella misura e nei termini stabiliti dalla normativa applicabile.

A tal proposito, il Consiglio di Amministrazione in data 8 luglio 2019 ha verificato il possesso da parte di tutti i membri del Consiglio di Amministrazione dei requisiti di onorabilità richiesti dall'art. 147-*quinquies* del TUF e dal regolamento attuativo adottato con Decreto del Ministero di Grazia e Giustizia n. 162/2000⁷⁹, in quanto gli stessi: (a) non sono stati sottoposti a misure di prevenzione disposte dell'Autorità giudiziaria, (b) non sono stati condannati con sentenza irrevocabile, salvi gli effetti della riabilitazione (i) a pena detentiva per uno dei reati previsti dalle norme che disciplinano l'attività bancaria, finanziaria e assicurativa e dalle norme in materia di mercati e strumenti finanziari, in materia tributaria e di strumenti di pagamento; (ii) alla reclusione per uno dei delitti previsti nel titolo XI del libro V del codice civile e nel Regio Decreto del 16 marzo 1942, n. 267; (iii) alla reclusione per un tempo non inferiore a sei mesi per un delitto contro la pubblica amministrazione, la fede pubblica, il patrimonio, l'ordine pubblico e l'economia pubblica; (iv) alla reclusione per un tempo non inferiore ad un anno per un qualunque delitto non colposo. Inoltre, a nessuno dei componenti del Consiglio di

⁷⁹ Ai sensi dell'art. 2 del D.M. n. 162/200, la carica di sindaco delle società italiane con azioni quotate nei mercati regolamentati italiani o di altri Paesi dell'Unione europea, non può essere ricoperta da coloro che:

- a) sono stati sottoposti a misure di prevenzione disposte dall'autorità giudiziaria ai sensi della legge 27 dicembre 1956, n. 1423, o della legge 31 maggio 1965, n. 575, e successive modificazioni e integrazioni, salvi gli effetti della riabilitazione; b) sono stati condannati con sentenza irrevocabile, salvi gli effetti della riabilitazione: 1) a pena detentiva per uno dei reati previsti dalle norme che disciplinano l'attività bancaria, finanziaria e assicurativa e dalle norme in materia di mercati e strumenti finanziari, in materia tributaria e di strumenti di pagamento; 2) alla reclusione per uno dei delitti previsti nel titolo XI del libro V del codice civile e nel regio decreto del 16 marzo 1942, n. 267; 3) alla reclusione per un tempo non inferiore a sei mesi per un delitto contro la pubblica amministrazione la fede pubblica, il patrimonio, l'ordine pubblico e l'economia pubblica; 4) alla reclusione per un tempo non inferiore ad un anno per un qualunque delitto non colposo.

La carica di sindaco delle società italiane con azioni quotate nei mercati regolamentati italiani o di altri Paesi dell'Unione europea, non può essere ricoperta da coloro ai quali sia stata applicata su richiesta delle parti una delle pene previste dalla suddetta lettera b), salvo il caso dell'estinzione del reato.

Amministrazione in carica alla Data del Documento di Registrazione è stata applicata su richiesta delle parti una delle pene previste dal punto (b).

Nel corso della medesima riunione il Consiglio di Amministrazione ha verificato altresì il possesso da parte dei consiglieri Emanuela Paola Banfi, Valentina Montanari e Eric Sandrin del requisito di indipendenza previsto dall'art. 147-ter, comma 4 del TUF e dall'art. 3 del Codice di Autodisciplina.

Nessuno degli amministratori indipendenti ha intrattenuto rapporti di natura patrimoniale o professionale, direttamente o indirettamente, per il tramite di società terze o studi professionali con l'Emittente nel corso degli ultimi tre esercizi.

Si segnala che le norme che prevedono che il riparto dei membri del Consiglio di Amministrazione da eleggere sia effettuato in base a un criterio che assicuri l'equilibrio tra generi, ai sensi di quanto previsto all'articolo 147-ter, comma 1-ter, del TUF, sono state recepite nel Nuovo Statuto. La composizione del Consiglio di Amministrazione alla Data del Documento di Registrazione rispetta tali disposizioni in materia di equilibrio tra i generi.

Si segnala che, ad eccezione dei rapporti di parentela di primo grado (padre e figlio) intercorrente tra il Presidente Angelo Mastrolia e i Consiglieri Giuseppe Mastrolia e Benedetta Mastrolia, nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione intrattiene rapporti di parentela di cui al Libro I, Titolo V del Codice Civile con gli altri componenti del Consiglio di Amministrazione, né con i membri del Collegio Sindacale dell'Emittente o con gli Alti Dirigenti della Società.

I componenti del Consiglio di Amministrazione sono tutti domiciliati per la carica presso la sede legale della Società, fatto salvo per il Presidente del Consiglio di Amministrazione, Angelo Mastrolia, domiciliato in Via Caragne 6, 6900 Lugano (Svizzera).

Viene riportato di seguito un sintetico *curriculum vitae* di ogni amministratore in carica alla Data dell'Avvio delle Negoziazioni, dal quale emergono la competenza e l'esperienza maturate in materia di gestione aziendale.

Angelo Mastrolia - nato a Campagna (SA) il 5 dicembre 1964, ha conseguito il diploma di geometra nel 1982 ed ha frequentato la facoltà di Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Salerno. La sua attività imprenditoriale inizia negli anni '80 nel settore del latte e dei suoi derivati, ricoprendo il ruolo di dirigente nella società di famiglia Piana del Sele Latteria S.p.A. Dopo una parentesi imprenditoriale nei settori dei *leasing*, degli investimenti immobiliari e industriali e nella fornitura di arredi per imbarcazioni di lusso, a partire dal 2004, attraverso la società TMT Finance SA (ora Newlat Group), inizia un percorso di acquisizioni nel settore del *food & beverage*, tra cui si ricordano l'acquisizione della società Industrie Alimentari Molisane S.r.l., produttrice della pasta a marchio Guacci, di Pezzullo, di Corticella per arrivare nel 2008 all'acquisizione di Newlat S.p.A. da parte di Parmalat S.p.A., dopo aver ottenuto il nulla-osta da parte dell'autorità *antitrust*. A seguito dell'acquisizione di Newlat, Angelo Mastrolia ha proseguito, nel suo ruolo di azionista di controllo e Presidente esecutivo, il percorso di consolidamento e crescita del Gruppo Newlat nel settore del *food & beverage* a livello italiano ed internazionale anche mediante le acquisizioni dei marchi Birkel e Drei Glocken, dello stabilimento produttivo di Ozzano Taro e, infine, nel 2019 della società Delverde.

Giuseppe Mastrolia – nato a Battipaglia (SA) il 11 febbraio 1989, ha conseguito il diploma di ragioneria nel 2007 presso l'Istituto Kennedy di Battipaglia (SA), e a far data dal 2008 è entrato a far parte del Consiglio di

Amministrazione dell'Emittente e ricopre l'incarico di Amministratore Delegato dell'Emittente, *Chief Commercial Officer* e Amministratore Delegato (responsabilità *Sales&Marketing*).

Stefano Cometto – nato a Monza il 25 settembre 1972, si è laureato in Giurisprudenza presso l'Università di Bologna nel 1998 e ha conseguito il titolo di dottore in legge presso la Nebrija Universidad de Madrid nel 2013. Dal 1998 al 1999 è stato Tenente della Guardia di Finanza. Dal 1999 al 2000 ha ricoperto il ruolo di legale interno nel settore crediti di San Paolo IMI S.p.A. e dal 2000 al 2001 ha ricoperto il ruolo di legale del personale di Unicredit S.p.A. (all'epoca, Rolo Banca 1473). Dal 2001 al 2007 ha lavorato presso Confindustria come funzionario addetto alle relazioni industriali e sindacali, nonché come consulente legale per i sindacati. Nel 2008 è entrato a far parte del Gruppo Newlat e ricopre l'incarico di Amministratore Delegato dell'Emittente e *Chief Operating Officer*.

Benedetta Mastrolia – nata a Roma il 18 ottobre 1995, ha conseguito un *Bachelor Degree in Economics and Business* presso la *University of London* nel 2017 e un *Master in Corporate Finance* presso la *Cass Business School, City University London* nel 2018. Nel 2014 è entrata a fare parte del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente.

Emanuela Paola Banfi – nata a Milano, il 20 gennaio 1969, ha conseguito la laurea in Economia Aziendale presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi nel 1993. Dal 1999 è iscritta nel Registro dei Revisori Legali. Dal 1994 al 1997 ha ricoperto l'incarico di *senior consultant* nella società Arthur Andersen Corporate Finance. Dal 1998 al 2000 ha ricoperto l'incarico di *investment manager* presso FIDIA, società attiva nel *private equity*, dal 2000 al 2005 ha ricoperto l'incarico di *Executive Director* nella divisione *Equity and Debt Capital Markets* di Lehman Brothers a Londra e, successivamente, dal 2005 al 2013 ha ricoperto l'incarico di *Managing Director* nella divisione *Coverage* di Société Générale nella sede di Milano. Tra il 2013 e il 2014 è stata *advisor* presso Phinance Partners e dal 2014 è *Senior Relationship Banker* presso Natixis SA - Milano.

Valentina Montanari – nata a Milano il 20 marzo 1967, ha conseguito la laurea in Economia e Commercio presso l'Università statale di Pavia nel 1999. Dal 1995 è iscritta all'Albo dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Milano presso il Registro del Ministero di Grazia e Giustizia per la funzione di revisore dei conti. Nel 1996 ha conseguito un Master in Direzione e Politica finanziaria e nel 1997 ha conseguito un Master Corporate Finance, entrambi presso la SDA Bocconi. Ha maturato una significativa esperienza quale *chief financial officer* di gruppi italiani quotati e quale consigliere indipendente. Dal 2003 al 2013 ha lavorato presso RCS MediaGroup S.p.A., ricoprendo gli incarichi di, tra l'altro, consigliere di amministrazione di diverse società facenti parte del gruppo, direttore amministrazione e fiscale del gruppo e *Group CFO*. Dal 2012 al 2013 ha ricoperto l'incarico di *Group CFO* presso Gefran S.p.A. e dal 2013 al 2016 ha ricoperto l'incarico di *Group CFO* de Il Sole 24 Ore S.p.A. Dal 2017 al 2018 ha ricoperto il ruolo di *Group CFO* di AC Milan e da aprile 2019 ricopre la carica di *Group CFO* e dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari presso FNM Group S.p.A.

Eric Sandrin – nato a Saint-Amand-Montrond, il 13 agosto 1964, nel 1985 ha conseguito la laurea in Scienze Politiche presso l'*Institut d'études politiques de Paris*, nel 1990 ha conseguito un *master* (DEA) in diritto privato presso l'Università Paris XII (*Paris-Est Créteil*) e nel 1994 ha conseguito un *master* presso la *Cornell Law School*. Nel 1990 inizia la carriera di avvocato presso lo studio legale Cleary Gottlieb nella sede di New York. Dal 2000 al 2008 ha ricoperto il ruolo di *general counsel* presso General Electric e, successivamente dal 2008 al 2011 ha ricoperto il medesimo ruolo presso Atos Origin. Nel 2011 è entrato nel Gruppo SCOR,

ricoprendo l'incarico di *general counsel* fino al 2014. Dal 2014 ricopre l'incarico di *general counsel* del Gruppo Kering.

La seguente tabella indica tutte le società di capitali o di persone, diverse dalle società del Gruppo, in cui i membri del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o sorveglianza, ovvero titolari di una partecipazione, negli ultimi cinque anni, con l'indicazione circa lo *status* della carica e/o della partecipazione detenuta alla Data del Documento di Registrazione.

Nome e cognome	Società	Carica	Status alla Data del Documento di Registrazione	
Angelo Mastrolia	TMT Property S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
	Newservice S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
	Corticella Molini e Pastifici S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
	New Property S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
	Newlat Group SA	Amministratore Unico	In carica	
	Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione	Presidente del Consiglio di Amministrazione Liquidatore	Cessata Liquidatore	
	Piana del Sele Alta Qualità S.r.l. in liquidazione	Liquidatore	Cessata	
	Latterie Riunite Piana del Sele S.r.l. in liquidazione	Liquidatore	In carica	
	IAR S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata	
	Biochemia System S.r.l.	Amministratore Unico	In carica	
	ABGM Group S.A.	Amministratore Unico	In carica	
	Newlat Group S.A.	Amministratore Unico	In carica	
	CFR Hypermarché S.A.	Amministratore Unico	In carica	
	La Standa – Grandi Magazzini Sagl	Gerente	In carica	
	TMT Group S.A.	Amministratore Unico	In carica	
	TMT Italia S.r.l. in liquidazione	Liquidatore	Cessata	
	Newlat Group S.A.	Socio	In essere	
	ABGM Group S.A.	Socio	In essere	
	Giuseppe Mastrolia	New Property S.p.A.	Amministratore	In carica
		TMT Property S.r.l.	Consigliere	In carica
New Property S.p.A.		Amministratore Delegato	In carica	
Corticella Molini e Pastifici S.p.A.		Consigliere	In carica	
Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione		Consigliere	Cessata	
Stefano Cometto	IAR S.p.A.	Amministratore Delegato	Cessata	
	Newservice S.r.l.	Vicepresidente e Amministratore Delegato	In carica	
	RA Creations S.r.l.s in liquidazione	Liquidatore	In carica	
	Corticella Molini e Pastifici S.p.A.	Amministratore Delegato	In carica	
Benedetta Mastrolia	Gopura Consulting S.r.l.s.	Amministratore Unico	In carica	
	New Property S.p.A.	Consigliere	In carica	
	Corticella Molini e Pastifici S.p.A.	Consigliere	Cessata	
Emanuela Paola	Nice S.p.A.	Consigliere	Cessata	
Banfi	ElectroPowerSystem Manufacturing SA	Vice-presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata	
	Interspac S.r.l.	Consigliere	In carica	
	Cerved Group S.p.A.	Consigliere	In carica	

Nome e cognome	Società	Carica	Status alla Data del Documento di Registrazione
Valentina Montanari		Membro del Comitato Remunerazione e Nomine	In carica
	Mediolanum Gestione Fondi SGR p.A.	Consigliere	In carica
	DB Cargo Italia S.r.l.	Consigliere	In carica
	Mostrami S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	Fabbrica24 S.r.l.	Consigliere	Cessata
	Solution Bank S.p.A.	Sindaco supplente	Cessata
	24 Ore Cultura S.r.l.	Consigliere	Cessata
	TSS S.p.A.	Consigliere	Cessata
	Newton S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	M-I Stadio S.r.l.	Consigliere	Cessata
	Milano Ristorazione S.p.A.	Sindaco supplente	Cessata
	Asansiro S.r.l.	Consigliere	Cessata
	Ticket 24 Ore S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	AB Holding S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	Il Sole 24 Ore Trading Network S.p.A.	Consigliere	Cessata
	Milano Cultura S.C. a.r.l. in liquidazione	Consigliere	Cessata
	Food 24 S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	Next 24 S.r.l. in liquidazione	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	Oxfam Italia Onlus	Consigliere	Cessata
	Eric Sandrin	Kering Luxembourg SA	Amministratore
Kering Studio		Direttore Generale (<i>Directeur Général</i>)	In carica
Boucheron Uk Limited		Direttore	In carica
Bottega Veneta International Sarl		Amministratore	In carica
Autumnpaper Limited		Direttore	In carica
Birdswan Solutions Limited		Direttore	In carica
Alexander Mcqueen Trading Limited		Direttore	In carica
Balenciaga Uk LTD		Direttore	In carica
Balenciaga Japan LTD		Direttore	In carica
Boucheron Holding SAS		Membro del comitato strategico (<i>comité stratégique</i>)	In carica
Kering Eyewear Apac Limited		Direttore	In carica
Stella McCartney Limited		Direttore	In carica
Kering Holland NV		Direttore	In carica
Luxury Fashion Luxembourg SA		Direttore	Cessata
Balenciaga SA		Amministratore	In carica
GG France 14		Presidente	In carica
Boucheron Joaillerie (Usa), INC		Direttore	In carica
Kering (China) Enterprise Management Limited		Direttore	In carica
Lgi (Shanghai) Enterprise Management LTD		Supervisore	In carica
K Retail Roma S.r.l.		Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
Sergio Rossi S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata	
Sergio Rossi Retail S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata	
Sergio Rossi Manufacturing S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata	
Caravel Pelli Pregiate S.p.A.	Consigliere	Cessata	
GG France 13	Presidente	In carica	

Si evidenzia che Corticella Molini e Pastifici S.p.A., New Propety S.p.A., ABGM Group S.A., CFR Hypermarchè S.A., TMT Group S.A., La Standa Grandi Magazzini S.a.g.l., TMT Property S.r.l., Latterie Riunite Piana del Sele S.r.l. in liquidazione, Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. e Newservice S.r.l. sono parti correlate all'Emittente; per ulteriori informazioni sulla correlazione e sull'operatività dell'Emittente con le dette società, si rinvia alla SEZIONE XVII del Documento di Registrazione.

Si segnala che, alla Data del Documento di Registrazione, Angelo Mastrolia risulta imputato nel procedimento penale n. 13447/17 R.G.A., pendente avanti alla Corte d'Appello di Napoli, per aver asseritamente concorso, in qualità di *extraneus*, a taluni fatti di distrazione asseritamente commessi dagli amministratori della società Bristol Hotel S.r.l. (dichiarata fallita nel 1996), ai quali è stato addebitato il reato di bancarotta fraudolenta patrimoniale per distrazione. Al riguardo, per quanto reso noto alla Società si segnala che, con sentenza del 10 luglio 2017, la Corte di Cassazione ha annullato la precedente sentenza d'appello di condanna, rinviando, quindi, per un nuovo giudizio dinanzi alla Corte d'Appello di Napoli. In particolare, nel corso del procedimento dinnanzi alla Corte di Cassazione, quest'ultima ha: (i) accolto integralmente il ricorso presentato dalla difesa di Angelo Mastrolia, ponendo le basi per una integrale assoluzione dello stesso confermando l'infondatezza nel merito delle accuse a lui rivolte; e (ii) indicato il termine di prescrizione dei reati oggetto di imputazione, individuandolo nel 12 novembre 2018. È pertanto ragionevolmente prevedibile che tale procedimento si concluda con un provvedimento di assoluzione ovvero la dichiarazione di estinzione dei reati per intervenuta prescrizione in quanto, alla Data del Documento di Registrazione, i reati addebitati risultano prescritti.

Fatto salvo per quanto sopra descritto, per quanto a conoscenza della Società, nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione in carica ha, negli ultimi 5 anni, riportato condanne in relazione a reati di frode, né risultano bancarotte, amministrazioni controllate o società poste in liquidazione giudiziarie associate nell'assolvimento dei propri incarichi. Inoltre, non risultano a carico di tali soggetti incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) né risultano interdizioni dalla carica di amministrazione o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di emittenti.

Poteri del Consiglio di Amministrazione dalla Data di Avvio delle Negoziazioni

Il Consiglio di Amministrazione è investito di tutti i poteri per la gestione ordinaria e straordinaria della Società, come per legge e in virtù del Nuovo Statuto.

A seguito dell'adozione Nuovo Statuto così come approvato dall'assemblea straordinaria della Società tenutasi in data 8 luglio 2019, sono di competenza del Consiglio di Amministrazione, fatti salvi i limiti di legge e senza facoltà di delega, le deliberazioni relative:

- a) alla fusione e alla scissione, nei casi di cui agli articoli 2505 e 2505-bis cod. civ., anche quale richiamato dall'articolo 2506-ter cod. civ.;
- b) all'istituzione e soppressione di sedi secondarie;
- c) all'indicazione di quali amministratori hanno la rappresentanza della Società;
- d) all'eventuale riduzione del capitale in caso di recesso di uno o più soci;

- e) agli adeguamenti dello Statuto a disposizioni normative;
- f) al trasferimento della sede sociale nel territorio nazionale;
- g) alle delibere aventi ad oggetto l'emissione di obbligazioni (anche convertibili) nei limiti previsti dalla normativa, anche regolamentare, pro tempore vigente.

Poteri conferiti al Presidente del Consiglio di Amministrazione Angelo Mastrolia alla Data del Documento di Registrazione

Nella riunione dell'8 luglio 2019 il Consiglio di Amministrazione ha attribuito al Presidente del Consiglio di Amministrazione Angelo Mastrolia tutti i poteri di ordinaria e straordinaria amministrazione, salvo per le materie e le attività relative alla sicurezza sul lavoro, ambiente e salubrità dei prodotti, che sono di esclusiva competenza del o degli Amministratori delegati o dei dirigenti preposti che hanno assunto le specifiche deleghe e responsabilità gestionali.

Il Presidente non è delegato per tutte le materie che per legge o statuto, sono di esclusiva competenza del consiglio di amministrazione o dell'assemblea dei soci.

Si segnala che i suddetti poteri attribuiti al Presidente del Consiglio di Amministrazione non sono soggetti a limitazioni diverse da quelle derivanti dalla legge o dallo statuto. Pertanto, alla Data del Documento di Registrazione, il Presidente del Consiglio di Amministrazione in virtù di tali poteri è in grado di assumere da solo impegni vincolanti per l'Emittente che possano incidere sulla sua operatività.

Poteri conferiti all'Amministratore Delegato Giuseppe Mastrolia alla Data del Documento di Registrazione

Nella riunione dell'8 luglio 2019 il Consiglio di Amministrazione ha attribuito all'Amministratore Delegato Giuseppe Mastrolia tutti i poteri di ordinaria e straordinaria amministrazione nell'ambito di tutte le operazioni effettuate infragrupo, mentre nei confronti dei terzi potrà operare in autonomia e con firma libera fino ad euro 300.000,00 e senza alcuna limitazione di importo con la firma congiunta con altro componente del consiglio di amministrazione; tali poteri e deleghe si intendono fatto salvo per le materie e le attività relative alla sicurezza sul lavoro, ambiente e salubrità dei prodotti, che sono di esclusiva competenza del/degli amministratori delegati o dei dirigenti preposti che hanno assunto le specifiche deleghe e responsabilità gestionali, o per quelle materie che per legge o statuto, sono di esclusiva competenza del consiglio di amministrazione e dell'assemblea dei soci.

Poteri conferiti all'Amministratore Delegato Stefano Cometto alla Data del Documento di Registrazione

Nella riunione dell'8 luglio 2019 il Consiglio di Amministrazione ha attribuito all'Amministratore Delegato Stefano Cometto i seguenti poteri.

Tutti i poteri relativi alla funzione di datore di lavoro, per tutte le divisioni, articolazioni aziendali, stabilimenti e unità locali/depositi della società, con facoltà di delega, attribuendo allo stesso tutte le facoltà nonché i poteri necessari affinché in nome, vece, conto ed interesse della società mandante in qualità di datore di lavoro, come definito dall'art. 2, comma 1 lettera b) del D. Lgs 9 aprile 2008, n. 81 e successive modifiche ed integrazioni, provveda, con pieni poteri e facoltà, alla programmazione, organizzazione, gestione e controllo di tutte le

attività intese a dare attuazione ed adempimento alle norme previste in materia di sicurezza e igiene sul lavoro e di tutela della salute dei lavoratori, nel rispetto del D. Lgs 9 aprile 2008, n. 81 e successive modifiche ed integrazioni, nonché alle normative sulla protezione dell'ambiente ed a tutte le incombenze conseguenti e/o collegate ai poteri ivi specificati.

Pertanto la funzione si intende conferita per tutte le attività inerenti l'intera struttura aziendale, sia nella sua struttura attuale che in quella futura, nessuna esclusa che al momento risulta strutturata come segue: unità produttiva di Sansepolcro (AR), unità produttive di Eboli (SA), unità produttiva di Bologna (BO), unità produttiva di Corte dei Frati (CR), unità produttiva di Lodi (LO), unità produttiva di Reggio Emilia (RE), unità produttiva di Ozzano Taro (PR), deposito di Lodi (LO), deposito di Reggio Emilia (RE), deposito di Roma (RM).

La funzione si intende conferita per tutte le attività svolte dai dipendenti della società occupati presso tutte le unità produttive e/o aree funzionali, nonché per quanto rientra negli obblighi della società, dai dipendenti delle aziende appaltatrici, fornitrici e subappaltatrici, nonché per tutti gli stabilimenti o luoghi nei quali i dipendenti svolgono la propria attività e comunque per tutte le aree nella disponibilità della società.

Stefano Cometto, per il raggiungimento dello scopo previsto dalla funzione, può, oltre che fare ricorso alla delega, avvalersi dell'opera dei preposti debitamente informati delle mansioni proprie nonché conseguenti incombenze, pretendendone e verificandone l'esatto e puntuale adempimento.

A Stefano Cometto, in ogni caso, viene conferito un autonomo potere di intervento sull'attività lavorativa o produttiva aziendale, al fine di impedire tempestivamente l'esercizio o la prosecuzione di qualsivoglia attività potenzialmente non conforme alla normativa vigente in materia di prevenzione degli infortuni, dell'igiene e della sicurezza del lavoro, ivi compreso il D. Lgs 9 aprile 2008, n. 81 e successive modificazioni ed integrazioni.

12.1.2 Collegio Sindacale

Ai sensi dell'art. 21 del Nuovo Statuto, il Collegio Sindacale si compone di 3 membri effettivi e 2 membri supplenti che durano in carica per tre esercizi, con scadenza alla data dell'approvazione del bilancio relativo al terzo esercizio della carica e sono rieleggibili.

Il Collegio Sindacale dell'Emittente in carica alla Data del Documento di Registrazione è composto da 3 membri effettivi e 2 membri supplenti. Tale Collegio è stato nominato dall'Assemblea ordinaria dell'Emittente tenutasi in data 8 luglio 2019, per un periodo di 3 esercizi, fino all'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2021.

In particolare, il Collegio Sindacale dell'Emittente in carica alla Data del Documento di Registrazione è composto da: (i) Massimo Carlomagno (Presidente); (ii) Ester Sammartino (sindaco effettivo); (iii) Antonio Mucci (sindaco effettivo); (iv) Giovanni Carlozzi (sindaco supplente); e (v) Giorgio de Franciscis (sindaco supplente).

I membri del Collegio Sindacale sono indicati nella tabella che segue.

Nome e cognome	Carica	Luogo e data di nascita	Data di prima nomina quale sindaco dell'Emittente e delle Società Controllate (ove applicabile)
Massimo Carlomagno	Presidente	Agnone (IS), 22 settembre 1965	28.02.2005 (Emittente) 30.12.2014 (Centrale del Latte di Salerno)
Ester Sammartino	Sindaco effettivo	Agnone (IS), 23 maggio 1966	28.02.2005 30.12.2014 (Centrale del Latte di Salerno)
Antonio Mucci	Sindaco effettivo	Montelongo (CB), 24 marzo 1946	30.07.2009 30.12.2014 (Centrale del Latte di Salerno)
Giovanni Carlozzi	Sindaco supplente	Matrice (CB), 23 maggio 1942	28.06.2011 30.12.2014 (Centrale del Latte di Salerno)
Giorgio de Franciscis	Sindaco supplente	Pesaro, 24 luglio 1941	28.06.2011 30.12.2014 (Centrale del Latte di Salerno)

Il Nuovo Statuto prevede che la nomina del Collegio Sindacale avvenga sulla base di liste. Si segnala al riguardo che il Collegio Sindacale dell'Emittente è stato nominato prima dell'entrata in vigore del Nuovo Statuto e che, pertanto, le disposizioni sul voto di lista troveranno applicazione a partire dal primo rinnovo successivo alla quotazione delle azioni dell'Emittente.

I membri del Collegio Sindacale sono domiciliati per la carica presso la sede della Società.

Il Collegio Sindacale, nell'ambito della seduta consiliare dell'8 luglio 2019, ha verificato la sussistenza dei requisiti di indipendenza previsti dall'articolo 148, comma 3, del TUF e dal combinato disposto degli articoli 3 e 8 del Codice di Autodisciplina in capo a tutti i componenti del Collegio Sindacale stesso e nessuno di essi si trova nelle fattispecie previste dall'articolo 148, comma 3 del Testo Unico della Finanza e dal combinato disposto degli articoli 3 e 8 del Codice di Autodisciplina. Con particolare riferimento al rischio di familiarità dovuto alla permanenza nella carica per più di nove anni negli ultimi dodici da parte dei sindaci Massimo Carlomagno, Ester Sammartino e Giovanni Carlozzi, il Collegio Sindacale in occasione della citata seduta ha ritenuto comunque sussistenti i citati requisiti di indipendenza anche alla luce del compenso percepito da tali membri del Collegio Sindacale nel corso degli ultimi anni, nonché del fatto che i membri del Collegio Sindacale (inclusi Massimo Carlomagno, Ester Sammartino e Giovanni Carlozzi) non hanno mai intrattenuto rapporti di natura patrimoniale o professionale, direttamente o indirettamente per il tramite di società terze o studi professionali, con l'Emittente, la sua controllante, società controllate o soggette a comune controllo, nonché con gli azionisti rilevanti dell'Emittente, della sua controllanti o soggetti a essi correlati. Alla luce di quanto sopra e considerato altresì l'elevato grado di professionalità riconosciuto dall'Emittente a tutti i membri del Collegio Sindacale, il Collegio Sindacale ha ritenuto non sussistenti rischi di familiarità che possano pregiudicare l'indipendenza dei citati membri del Collegio Sindacale.

Il Collegio Sindacale, in data 8 luglio 2019, ha altresì verificato il possesso da parte di tutti i componenti del Collegio Sindacale stesso, come indicato nei rispettivi *curriculum vitae* e nelle ulteriori informazioni riportate nel presente punto, dei requisiti di onorabilità e dei requisiti di professionalità richiesti dall'articolo 148 del

TUF e dal regolamento attuativo adottato con Decreto del Ministero di Grazia e Giustizia n. 162/2000⁸⁰. Tutti i sindaci hanno dichiarato di essere in possesso dei requisiti di onorabilità.

Si segnala che le norme che prevedono che il riparto dei membri del Collegio Sindacale da eleggere sia effettuato in base a un criterio che assicuri l'equilibrio tra generi, ai sensi di quanto previsto all'articolo 148, comma 1-bis, del TUF, sono state recepite nel Nuovo Statuto. La composizione del Collegio Sindacale alla Data del Documento di Registrazione rispetta tali disposizioni in materia di equilibrio tra i generi.

Nessuno dei membri del Collegio Sindacale ha rapporti di parentela di cui al Libro I, Titolo V del Codice Civile con gli altri componenti del Collegio Sindacale, con i componenti del Consiglio di Amministrazione o con gli Alti Dirigenti della Società.

Viene riportato di seguito un sintetico *curriculum vitae* di ogni componente del Collegio Sindacale in carica alla Data del Documento di Registrazione, dal quale emergono la competenza e l'esperienza maturate in materia di gestione aziendale.

Massimo Carlomagno - nato a Agnone (IS) il 22 settembre 1965, ha conseguito la laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Salerno nel 1990 ed è iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti dal 1996. Dal 1999 al 2005 ha ricoperto l'incarico di presidente del Consiglio di Amministrazione di Finanziaria Regionale del Molise S.p.A. Dal 2005 ricopre l'incarico di presidente del Collegio Sindacale dell'Emittente.

Ester Sammartino - nata a Agnone (IS) il 23 maggio 1966, ha conseguito la laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Chieti nel 1992 ed è iscritta all'Albo dei Dottori Commercialisti dal 2002. Dal 1990 al 2005 ha ricoperto l'incarico di consigliere presso Lamel Legno S.r.l.. Dal 2005 ricopre l'incarico di membro effettivo del Collegio Sindacale dell'Emittente.

Antonio Mucci – nato a Montelongo (CB) il 24 marzo 1946, ha conseguito la laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Bari nel 1972 ed è iscritto al Registro dei Dottori Commercialisti dal 1990 e nel Registro dei Revisori Legali e dei Revisori Contabili. Dal 1991 al 2018 ha ricoperto l'incarico di revisore legale dei conti in diversi enti pubblici, quali la provincia di Campobasso, i comuni di Termoli, Larino, Trivento, Riccia, Santa Croce di Magliano, Rotello, Bonefro, Matrice, Montagano, Macchia Valfortore, Morrone del Sannio e Ururi. Dal 1996 al 2005 ha ricoperto l'incarico di Presidente del Collegio dei Revisori del Consorzio di Bonifica di Larino. Dal 1996 al 1999 ha ricoperto l'incarico di Presidente del Collegio

⁸⁰ Ai sensi dell'art. 2 del D.M. n. 162/200, la carica di sindaco delle società italiane con azioni quotate nei mercati regolamentati italiani o di altri Paesi dell'Unione europea, non può essere ricoperta da coloro che:

- a) sono stati sottoposti a misure di prevenzione disposte dall'autorità giudiziaria ai sensi della legge 27 dicembre 1956, n. 1423, o della legge 31 maggio 1965, n. 575, e successive modificazioni e integrazioni, salvi gli effetti della riabilitazione;
- b) sono stati condannati con sentenza irrevocabile, salvi gli effetti della riabilitazione: 1) a pena detentiva per uno dei reati previsti dalle norme che disciplinano l'attività bancaria, finanziaria e assicurativa e dalle norme in materia di mercati e strumenti finanziari, in materia tributaria e di strumenti di pagamento; 2) alla reclusione per uno dei delitti previsti nel titolo XI del libro V del codice civile e nel regio decreto del 16 marzo 1942, n. 267; 3) alla reclusione per un tempo non inferiore a sei mesi per un delitto contro la pubblica amministrazione la fede pubblica, il patrimonio, l'ordine pubblico e l'economia pubblica; 4) alla reclusione per un tempo non inferiore ad un anno per un qualunque delitto non colposo.

La carica di sindaco delle società italiane con azioni quotate nei mercati regolamentati italiani o di altri Paesi dell'Unione europea, non può essere ricoperta da coloro ai quali sia stata applicata su richiesta delle parti una delle pene previste dalla suddetta lettera b), salvo il caso dell'estinzione del reato.

Sindacale della Società Cooperativa B&G. Ha fatto parte del Collegio Sindacale della società Piana del Sele S.r.l. dal 2007 al 2013. Ha ricoperto prima l'incarico di componente del collegio sindacale (dal 2011 al 2013) e poi di Presidente (dal 2014 al 2016) di Finmolise S.p.A. Dal 2014 ricopre l'incarico di membro effettivo del Collegio Sindacale dell'Emittente.

Giovanni Carlozzi – Nato a Matrice (CB), il 23 maggio 1942, ha conseguito la laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Napoli nel 1968 ed è iscritto al Registro dei Revisori Legali dal 12.04.1995. Dal 9 settembre 1994 ricopre l'incarico sindaco e revisore unico di Molise verso il 2000 Società Cooperativa r.l. Dal 2009 ricopre l'incarico di sindaco supplente dell'Emittente.

Giorgio de Franciscis - nato a Pesaro il 24 luglio 1941, ha conseguito la laurea in Scienze Economiche-marittime presso l'Istituto Navale di Napoli nel 1969 ed è iscritto presso il Registro dei Revisori Contabili dal 1995. A partire dal 1986 esercita la professione di tributarista e revisore legale e dal 1987 al 1993 è stato Presidente del Collegio dei Revisori dei Conti dell'Istituto Autonomo Case Popolari di Campobasso, nonché consigliere e censore della Banca d'Italia (succursale di Campobasso) dal 1990 al 2001. Dal 2013 ricopre l'incarico di Presidente del Collegio Sindacale della Fondazione Neuromed. Ricopre inoltre taluni incarichi presso enti pubblici. Nello specifico, dal 2014 è Presidente del Collegio dei Revisori dei conti della Regione Molise e dal 2016 è Presidente del Collegio dei Revisori dei conti del Comune di Isernia. Dal 2011 ricopre l'incarico di sindaco supplente dell'Emittente.

Alla Data del Documento di Registrazione, per quanto a conoscenza della Società, nessuno dei membri effettivi del Collegio Sindacale eccede i limiti al cumulo degli incarichi di amministrazione e controllo di cui all'articolo 148-*bis* del TUF e delle relative norme di attuazione contenute nel Regolamento Emittenti.

La seguente tabella indica tutte le società di capitali o di persone, diverse dalle società del Gruppo, in cui i membri del Collegio Sindacale dell'Emittente siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o sorveglianza, ovvero titolari di una partecipazione, negli ultimi cinque anni, con l'indicazione circa lo *status* della carica o partecipazione alla Data del Documento di Registrazione.

Nome e cognome	Società	Carica	Status alla Data del Documento di Registrazione
Massimo Carlomagno	New Property S.p.A	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Corticella Molini e Pastifici S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Korg Italy S.p.A.	Sindaco	In carica
	Bakoo S.p.A.	Sindaco	In carica
	Avicola Marchigiana società cooperativa in liquidazione	Sindaco	Cessata
	Industrie Alimentari Riunite S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Piana delle Sele S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	TMT Italia S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Europea '92 Real Estate S.p.A.	Sindaco	Cessata
	Eurofin S.p.A.	Sindaco	Cessata
	S.C.I. Società Costruttori Internazionali S.p.A.	Sindaco	Cessata
	Calcisernia S.p.A.	Sindaco	Cessata
	Siefic Calcestruzzi S.r.l.	Sindaco	Cessata
	Finanziaria Regionale del Molise S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
Ester Sammartino	Lamel legno S.r.l.	Consigliere	Cessata
	New Property S.p.A.	Sindaco	In carica
	Corticella Molini e Pastifici S.p.A.	Sindaco	In carica
	CMV-Testoni S.r.l.	Sindaco	Cessata
	Terme di Sepino S.r.l.	Sindaco	Cessata
	Avicola Marchigiana società cooperativa in liquidazione	Sindaco supplente	Cessata
	IAR S.p.A.	Sindaco supplente	Cessata
	Esattorie S.r.l. unipersonale in liquidazione	Sindaco	Cessata
	Siefic Calcestruzzi S.r.l.	Sindaco supplente	Cessata
	Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione	Sindaco	Cessata
	Esaccone S.p.A.	Sindaco	Cessata
Antonio Mucci	New Property S.p.A.	Sindaco	In carica
	Finmolise S.p.A.	Sindaco	In carica
	IAR S.p.A.	Sindaco supplente	Cessata
	BIG Cornici S.r.l.	Sindaco	Cessata
	SEA S.p.A.	Sindaco supplente	Cessata
	Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione	Sindaco	Cessata
	Corticella Molini e Pastifici S.p.A.	Sindaco supplente	In carica

Nome e cognome	Società	Carica	Status alla Data del Documento di Registrazione	
Giovanni Carlozzi	Gestione Agroalimentare Molisana S.r.l.	Sindaco	In carica	
	Corticella Molini e Pastifici S.p.A.	Sindaco	In carica	
	Molise verso il 2000 Società Cooperativa r.l.	Sindaco	In carica	
	Agricola Marche S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica	
	Cooperativa Molise S.c. a r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica	
	Cooperativa Edilizia Nuova Comunità a r.l. in liquidazione	Liquidatore	In carica	
	S.C.AUT a r.l.	Liquidatore	In carica	
	Gerione S.c. a r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica	
	Solagrital S.c. in liquidazione	Sindaco	In carica	
	Fibre Tech Connessioni Ottiche Evolute s.r.l.	Sindaco supplente	In carica	
	Contado di Molise S.c. in liquidazione	Revisore legale	In carica	
	Fabbrica Italia Surgelati S.r.l. in liquidazione	Sindaco	In carica	
	Grandi Orizzonti S.r.l. in liquidazione	Sindaco	In carica	
	Fresh Food Company S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica	
	Salumificio Marsilli S.p.A. in liquidazione	Presidente del Collegio Sindacale	In carica	
	Avicola Marchigiana S.c. in liquidazione	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata	
	Engineering Service S.r.l.	Sindaco supplente	Cessata	
	H Study S.r.l. in liquidazione	Sindaco	Cessata	
	Marinella S.r.l.	Revisore unico	Cessata	
	Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione	Sindaco supplente	Cessata	
	Colavita S.p.A.	Sindaco supplente	Cessata	
	Cedim S.r.l.	Sindaco	Cessata	
	New Property S.p.A.	Sindaco	In carica	
	Giorgio de Franciscis	European Broadcasting Company S.r.l.	Sindaco	In carica
		I.C.A.M. – Inerti Calcarei Matese S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
		Radio Tele Molise S.r.l.	Sindaco supplente	Cessata
		Corticella Moline e Pastifici S.p.A.	Sindaco supplente	In carica
New Property S.p.A.		Sindaco supplente	In carica	
CTM S.r.l.		Sindaco	In carica	
Fondazione Neuromed		Presidente del Collegio Sindacale	In carica	
Sportam S.r.l. in liquidazione		Sindaco	Cessata	
IAR S.p.A.		Sindaco	Cessata	
Galasso Costruzioni S.r.l.		Presidente del Collegio Sindacale	Cessata	
Molise dati – società informatica molisana S.p.A.		Sindaco	Cessata	
INTUR S.r.l. in liquidazione		Presidente del Collegio Sindacale	Cessata	
ECOMONT S.r.l.		Sindaco	Cessata	
Molise Sviluppo S.C. per azioni		Revisore unico	Cessata	
Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione		Sindaco supplente	Cessata	
Galasso Costruzioni S.p.A.		Presidente del Collegio Sindacale	Cessata	

Per quanto a conoscenza della Società, nessuno dei membri del Collegio Sindacale in carica ha, negli ultimi 5 anni, riportato condanne in relazione a reati di frode, né risultano bancarotte, amministrazioni controllate o società poste in liquidazione giudiziarie associate nell'assolvimento dei propri incarichi. Inoltre, non risultano a carico di tali soggetti incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) né risultano interdizioni dalla carica di amministrazione o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di emittenti.

12.1.3 Alti Dirigenti

La seguente tabella riporta le informazioni concernenti gli Alti Dirigenti dell’Emittente alla Data del Documento di Registrazione.

Nome e cognome	Carica	Luogo e data di nascita
Angelo Mastrolia	Presidente Esecutivo del Consiglio di Amministrazione e Consigliere	Campagna (SA), il 5 dicembre 1964
Giuseppe Mastrolia	Amministratore Delegato (responsabilità <i>Sales&Marketing</i>), Consigliere e <i>Chief Commercial Officer</i>	Battipaglia (SA), l’11 febbraio 1989
Stefano Cometto	Amministratore Delegato (responsabilità <i>Operations</i>) e Consigliere	Monza, il 25 settembre 1972
Rocco Sergi	<i>CFO</i>	Cinquefrondi (RC), il 21 maggio 1981

Si riporta di seguito un sintetico *curriculum vitae* di Rocco Sergi, dal quale emergono la competenza e l’esperienza maturate in materia di gestione aziendale. Per i *curriculum vitae* di Angelo Mastrolia, Giuseppe Mastrolia e Stefano Cometto si rinvia al precedente Punto 12.1.1.

Rocco Sergi – nato a Cinquefrondi (RC) il 21 maggio 1981, nel 2005 si è laureato in Economia Aziendale presso l’Università degli Studi di Parma; nel 2006 ha conseguito un master in *Management* presso la SDA Bocconi. Nel 2006 ha lavorato presso Ernst&Young come *senior consulting* e dal 2006 al 2013 presso Pricewaterhouse Coopers Italia come *External Auditor*. Nel 2013 è entrato in Newlat e alla Data del Documento di Registrazione ricopre l’incarico di *Chief Financial Officer*.

L’Alto Dirigente Rocco Sergi non ha ricoperto ruoli in organi di amministrazione, direzione o sorveglianza, né è stato socio titolare di una partecipazione in società di capitali o di persone, diverse dalle società del Gruppo, negli ultimi cinque anni.

Relativamente agli Alti Dirigenti Angelo Mastrolia, Giuseppe Mastrolia e Stefano Cometto si rinvia alla tabella relativa ai componenti del Consiglio di Amministrazione di cui al precedente Punto 12.1.1.

Per quanto a conoscenza della Società, l’Alto Dirigente Rocco Sergi non ha, negli ultimi 5 anni, riportato condanne in relazione a reati di frode, né risultano bancarotte, amministrazioni controllate o società poste in liquidazione giudiziarie associate nell’assolvimento dei propri incarichi. Inoltre, non risultano a carico di tale soggetto incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) né risultano interdizioni dalla carica di amministrazione o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di emittenti.

Ad eccezione dei rapporti di parentela di primo grado (padre e figlio) intercorrente tra il Presidente Angelo Mastrolia e, rispettivamente, i Consiglieri Giuseppe Mastrolia e Benedetta Mastrolia, nonché il rapporto di parentela di secondo grado (fratello e sorella) intercorrente fra i suddetti Consiglieri Giuseppe Mastrolia e Benedetta Mastrolia, non vi sono rapporti di parentela tra gli Alti Dirigenti, né tra questi e i membri del Consiglio di Amministrazione o i membri del Collegio Sindacale.

12.1.4 Organi sociali di Newlat Deutschland

Alla Data del Documento di Registrazione, Newlat Deutschland è amministrata da un amministratore delegato (*Geschäftsführer*) unico, nella persona di Angelo Mastrolia. Per maggiori informazioni sui ruoli rivestiti da

Angelo Mastrolia nel Gruppo Newlat e per il suo curriculum vitae, si veda la SEZIONE XII, Punto 12.11 del Documento di Registrazione.

12.2 Conflitti di interessi degli organi di amministrazione, di direzione e di sorveglianza e degli Alti Dirigenti

12.2.1 Potenziali conflitti di interesse dei componenti del Consiglio di Amministrazione

Alla Data del Documento di Registrazione, si segnala che Angelo Mastrolia, Presidente del Consiglio di Amministrazione, è portatore di un interesse proprio in quanto detiene, indirettamente (per il tramite della società Newlat Group, che esercita attività di direzione e coordinamento sulla Società ai sensi degli artt. 2497 ss. del Codice Civile), il 100% del capitale sociale dell'Emittente. Inoltre, Angelo Mastrolia detiene indirettamente, per il tramite di Newlat Group, il 100% del capitale sociale di New Property e di Corticella, con le quali l'Emittente ha in essere taluni contratti di locazione relativamente (i) agli stabilimenti produttivi di Sansepolcro, Ozzano Taro, Eboli (incluso il molino di Eboli), Reggio Emilia, Lodi e i depositi di Lecce, Reggio Emilia, Lodi e Piana del Sele (concessi in locazione da New Property) e agli stabilimenti produttivi di Cremona e al molino di Bologna (concessi in locazione da Corticella).

Si segnala inoltre che il Presidente del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, Angelo Mastrolia, e i Consiglieri Giuseppe Mastrolia e Benedetta Mastrolia, sono legati da un rapporto di parentela di primo grado (rispettivamente, padre e figli), e che i suddetti Consiglieri Giuseppe Mastrolia e Benedetta Mastrolia sono legati da un rapporto di parentela di secondo grado (fratello e sorella).

Alla Data del Documento di Registrazione, per quanto a conoscenza dell'Emittente, e fatto salvo quanto sopra indicato, nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione, dei membri del Collegio Sindacale e degli Alti Dirigenti si trova in situazione di potenziale conflitto di interessi nei confronti dell'Emittente.

12.2.2 Potenziali conflitti di interesse dei componenti del Collegio Sindacale

Per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Registrazione nessun membro del Collegio Sindacale dell'Emittente è portatore di interessi privati in conflitto con i propri obblighi derivanti dalla carica ricoperta all'interno dell'Emittente.

12.2.3 Potenziali conflitti di interesse degli Alti Dirigenti

Per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Registrazione l'Alto Dirigente Rocco Sergi non è portatore di interessi privati in conflitto con i propri obblighi derivanti dalla carica ricoperta all'interno dell'Emittente.

12.2.4 Indicazione di intese o accordi in base ai quali sono stati scelti i membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale o gli Alti Dirigenti dell'Emittente

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente non è a conoscenza di accordi ovvero intese con i principali azionisti, clienti, fornitori o altri, a seguito dei quali siano stati scelti i componenti del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale o gli Alti Dirigenti dell'Emittente.

12.2.5 Restrizioni concordate dai membri del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e dagli Alti Dirigenti per quanto riguarda la cessione delle azioni dell'Emittente dagli stessi detenute

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente non è a conoscenza di accordi che prevedano restrizioni in capo ai membri del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e degli Alti Dirigenti con riguardo alla cessione, entro un determinato periodo di tempo, delle Azioni dell'Emittente.

SEZIONE XIII - REMUNERAZIONI E BENEFICI**13.1 Remunerazione e benefici a favore dei membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale e degli Alti Dirigenti per i servizi resi in qualsiasi veste****13.1.1 Consiglio di Amministrazione**

Le tabelle riportate nel presente paragrafo riportano i compensi fissi, i compensi variabili non *equity* (distinti tra *bonus* e altri incentivi e partecipazione agli utili), i benefici non monetari, gli altri compensi, il *fair value* dei compensi *equity* e le indennità di fine carica o di cessazione del rapporto di lavoro corrisposti, rispettivamente, nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 e alla Data di Avvio delle Negoziazioni, dalla Società ai membri del Consiglio di Amministrazione in carica.

Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018

Nome e cognome	Carica	Emolumenti per la carica	Benefici non monetari	Altri compensi (**)	Compensi da controllate dell'Emittente	Totale dei compensi e benefici percepiti dal Gruppo
Angelo Mastrolia(*)	Presidente del Consiglio di Amministrazione e Consigliere	0	0	0	0	0
Giuseppe Mastrolia	Amministratore Delegato e Consigliere	Euro 27.000 lordi (percepiti fino al 30 giugno 2018)	0	Euro 67.000 lordi (percepiti su base annua a partire dall'1 luglio 2018)	Euro 36.000 lordi	Euro 103.000 lordi (a partire dall'1 luglio 2018)
Stefano Cometto	Amministratore Delegato e Consigliere	Euro 24.000,00 lordi	Euro 1.964,76	Euro 76.221,34 lordi	0	Euro 102.186,1
Antonio Miceli ⁸¹	Consigliere	0	0	0	0	0
Benedetta Mastrolia	Consigliere	0	0	0	0	0

(*) Si segnala che, per effetto del *cost sharing agreement* stipulato in data 29 dicembre 2014 tra Newlat Group e l'Emittente, nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, l'Emittente ha corrisposto Euro 92.133 a Newlat Group per le attività svolte da parte di Angelo Mastrolia a favore dell'Emittente. Per effetto della modifica al *cost sharing agreement* intervenuta il 22 luglio 2019 (per maggiori informazioni sulla quale si rinvia alla Sezione XVII), a partire da tale data, l'Emittente non ha più corrisposto tale importo a Newlat Group.

(**) I compensi indicati nella voce "altri compensi" sono riferiti alla retribuzione annuale lorda percepita, rispettivamente, da Giuseppe Mastrolia e Stefano Cometto in qualità di dirigenti di Newlat.

Con riferimento ai compensi degli amministratori relativi all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, si segnala quanto segue:

- gli Amministratori Benedetta Mastrolia e Antonio Miceli hanno rinunciato ai relativi compensi. In particolare, Benedetta Mastrolia ha rinunciato al compenso a lei spettante in qualità di amministratore dell'Emittente fino al 31 dicembre 2018 alla luce del compenso percepito per le cariche ricoperte presso Newlat Group S.A.;
- al Presidente del Consiglio di Amministrazione Angelo Mastrolia non è stato attribuito alcun compenso alla luce del compenso percepito per le cariche dallo stesso ricoperte presso Newlat Group S.A. Per le

⁸¹ Il Consigliere Antonio Miceli ha rassegnato le proprie dimissioni dalla carica di Consigliere in data 8 luglio 2019, immediatamente efficaci.

cariche ricoperte presso Newlat Group S.A., Angelo Mastrolia ha percepito un compenso annuo lordo complessivamente pari a CHF 163.012, 163.431 e 146.098,00, rispettivamente, nel 2018, 2017 e 2016;

- a far data dall'1 luglio 2018 Giuseppe Mastrolia non ha più percepito il compenso allo stesso attribuito in qualità di Amministratore Delegato e Consigliere dell'Emittente, bensì solo la retribuzione allo stesso spettante in qualità di dirigente di Newlat e il compenso allo stesso attribuito dalle società controllate dall'Emittente. Pertanto, a far data dall'1 luglio 2018, i trattamenti economici complessivamente spettanti all'Amministratore Delegato Giuseppe Mastrolia e all'Amministratore Delegato Stefano Cometto sono sostanzialmente equivalenti.

Alla Data di Avvio delle Negoziazioni (compensi su base annua)

Nome e cognome	Carica	Emolumenti per la carica	Benefici non monetari	Altri compensi (*)	Compensi da controllate dell'Emittente	Totale dei compensi e benefici percepiti dal Gruppo
Angelo Mastrolia	Presidente del Consiglio di Amministrazione e Consigliere	Euro 120.000 lordi	0	0	0	Euro 120.000 lordi
Giuseppe Mastrolia	Amministratore Delegato e Consigliere	Euro 36.000 lordi	0	Euro 67.000 lordi	Euro 36.000 lordi	Euro 139.000 lordi (a partire dall'1 luglio 2018)(*)
Stefano Cometto	Amministratore Delegato e Consigliere	Euro 36.000 lordi	Euro 1.964,76	Euro 76.221,34 lordi	0	Euro 114.186,1
Benedetta Mastrolia	Consigliere	Euro 36.000 lordi	0	0	0	0
Paola Emanuela Banfi	Consigliere	Euro 24.000,00 lordi	0	0	0	Euro 24.000 lordi
Valentina Montanari	Consigliere	Euro 24.000 lordi	0	0	0	Euro 24.000 lordi
Eric Sandrin	Consigliere	Euro 24.000 lordi	0	0	0	Euro 24.000 lordi

(*) I compensi indicati nella voce "altri compensi" sono riferiti alla retribuzione annuale lorda percepita, rispettivamente, da Giuseppe Mastrolia e Stefano Cometto in qualità di dirigenti di Newlat.

Con riferimento ai compensi degli amministratori alla Data di Avvio delle Negoziazioni, si segnala quanto segue:

- l'Assemblea ordinaria dell'Emittente in data 8 luglio 2019 ha deliberato di attribuire al Consiglio di Amministrazione un emolumento fino a complessivi Euro 300.000,00 lordi annui, oltre al rimborso delle spese sostenute per l'esercizio delle relative funzioni, da ripartire tra i singoli componenti del Consiglio di Amministrazione, su delibera del medesimo, subordinatamente alla Data di Avvio delle Negoziazioni. Ai sensi delle delibere adottate dal Consiglio di Amministrazione in data 8 luglio e 3 ottobre 2019, il suddetto importo complessivo è stato ripartito tra i membri del Consiglio di Amministrazione come indicato nella tabella soprariportata alla voce "Emolumenti per la carica"; e
- il compenso di Euro 36.000 attribuito a Benedetta Mastrolia include la remunerazione per l'attività di *investor relator* e *corporate business development* svolta dalla medesima in favore della Società. Alla Data del Documento di Registrazione è in corso di formalizzazione il contratto tra la Società e Benedetta Mastrolia al fine della prestazione delle attività summenzionate. Si sottolinea che tale operazione si

configura quale “operazione con parti correlate” di importo esiguo. Eventuali rinnovi o modifiche di tale contratto successivamente alla Data di Avvio delle Negoziazioni sarà soggetta alla Procedura OPC.

Si precisa infine che non sono previsti compensi a favore dei componenti del Consiglio di Amministrazione collegati alla Quotazione dell’Emittente sul Mercato Telematico Azionario.

13.1.2 Collegio Sindacale

La seguente tabella riporta i compensi fissi, i benefici non monetari, gli altri compensi, il *fair value* dei compensi *equity* e le indennità di fine carica o di cessazione del rapporto di lavoro corrisposti nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 dalla Società ai membri del Collegio Sindacale in carica durante il suddetto esercizio.

Si segnala che i compensi indicati nella voce “altri compensi” si riferiscono al compenso percepito, rispettivamente, da Massimo Carlomagno ed Ester Sammartino in qualità di membri dell’Organismo di Vigilanza dell’Emittente.

Nome e cognome	Carica	Emolumenti per la carica	Benefici non monetari	Altri compensi	Compensi da controllate dell’Emittente
Massimo Carlomagno	Presidente	Euro 7.000,00 lordi	N/A	Euro 1.500 lordi	Euro 7.000 lordi
Ester Sammartino	Sindaco effettivo	Euro 4.000,00 lordi	N/A	Euro 1.500 lordi	Euro 4.000 lordi
Antonio Mucci	Sindaco effettivo	Euro 4.000,00 lordi	N/A	N/A	N/A
Giovanni Carlozzi	Sindaco supplente	N/A	N/A	N/A	N/A
Giorgio de Franciscis	Sindaco supplente	N/A	N/A	N/A	Euro 4.000 lordi

Si segnala che le differenze fra i compensi attribuiti dall’Assemblea dell’Emittente in favore dei sindaci Ester Sammartino e Antonio Mucci rispetto al compenso attribuito al Presidente del Collegio Sindacale Massimo Carlomagno sono riconducibili alle specifiche funzioni attribuite al Presidente del Collegio Sindacale ai sensi di legge e di Statuto, quali, a titolo esemplificativo, la presidenza e il coordinamento delle riunioni del Collegio Sindacale.

Si segnala che le differenze nel trattamento economico complessivamente spettante ai sindaci Ester Sammartino e Antonio Mucci sono determinate dall’attribuzione al sindaco Ester Sammartino del compenso alla stessa spettante in qualità di membro dell’Organismo di Vigilanza dell’Emittente.

13.1.3 Alti Dirigenti

I compensi corrisposti, a qualsiasi titolo e sotto qualsiasi forma, dall’Emittente agli Alti Dirigenti in carica alla Data del Documento di Registrazione nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 sono stati pari a complessivi Euro 324.921,81 (inclusivi dei benefici non monetari).

13.2 Sistemi di incentivazione

In data 6 settembre 2019, l’Emittente ha deliberato le linee guida concernenti i meccanismi di incentivazione degli amministratori esecutivi e di un amministratore non esecutivo nonché degli alti dirigenti dell’Emittente

(il “**Piano di Incentivazione Monetaria**”) in linea con i requisiti previsti per le società quotate sul MTA, segmento STAR.

Il Piano di Incentivazione Monetaria è rivolto ai seguenti amministratori e dirigenti: (i) Angelo Mastrolia (Presidente del Consiglio di Amministrazione); Giuseppe Mastrolia (Consigliere e Amministratore Delegato); Benedetta Mastrolia (Consigliere); Stefano Cometto (Consigliere e Amministratore Delegato); e Rocco Sergi (CFO) (i “**Beneficiari**”).

Il Piano di Incentivazione Monetaria prevede un’incentivazione solo monetaria mediante la previsione di una componente variabile della retribuzione fino ad un massimo del 50% della retribuzione fissa annuale percepita da ciascuno dei Beneficiari.

La componente variabile della retribuzione (il “**Bonus**”) maturerà in funzione del raggiungimento di specifici obiettivi economico/gestionali calcolati su periodi triennali (gli “**Obiettivi di Performance**”) e con pagamento del Bonus al termine del periodo triennale (il “**Periodo di Performance**” - ad esempio: obiettivi economico/gestionali per il periodo 2019-2021 e pagamento del Bonus nel 2022).

Gli Obiettivi di *Performance* applicabili a ciascun Periodo di *Performance*, le modalità di calcolo, nonché il relativo peso percentuale, verranno individuati dal Consiglio di Amministrazione, successivamente alla Quotazione, su proposta del Comitato per le Nomine e la Remunerazione. La definizione degli Obiettivi di *Performance* e le relative modalità di calcolo saranno assoggettate alla disciplina prevista dal Regolamento Consob in materia di operazioni con parti correlate, tenuto conto che nei 3 mesi decorrenti dalla Data di Avvio delle Negoziazioni l’Emittente non avrà ancora adottato la politica di relazione sulla remunerazione, che verrà pubblicata dall’Emittente in occasione dell’approvazione del bilancio al 31 dicembre 2019.

L’Emittente ha fissato un termine non superiore a 3 mesi dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni dell’Emittente sul MTA per adottare tali meccanismi.

La politica di remunerazione sarà illustrata nella Relazione sulla Remunerazione che verrà pubblicata dall’Emittente in occasione dell’approvazione del bilancio del bilancio al 31 dicembre 2019, resa disponibile con le modalità prescritte dalle leggi applicabili.

13.3 Ammontare degli importi accantonati o accumulati dall’Emittente o dalle Società Controllate per la corresponsione di pensioni, indennità di fine rapporto o benefici analoghi

Il bilancio consolidato intermedio aggregato dell’Emittente per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 non presenta accantonamenti per la corresponsione di pensioni, indennità di fine rapporto o benefici analoghi nei confronti dei membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale e degli Alti Dirigenti.

Alla Data del Documento di Registrazione non vi sono accordi con i componenti del Consiglio di Amministrazione o con gli Alti Dirigenti per il riconoscimento di indennità di fine rapporto né sono stati stipulati patti di non concorrenza con i medesimi soggetti, aggiuntivi rispetto a quelli previsti dalla contrattazione collettiva applicata e dalla normativa nazionale.

SEZIONE XIV - PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

14.1 Data di scadenza del periodo di permanenza nella carica attuale, se del caso, e periodo durante il quale la persona ha rivestito tale carica

Il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in carica alla Data del Documento di Registrazione è quindi composto da 4 membri; 3 ulteriori consiglieri entreranno in carica alla Data di Avvio delle Negoziazioni, come deliberato dall'Assemblea ordinaria dell'Emittente in data 8 luglio 2019. Tale consiglio è stato nominato dall'Assemblea ordinaria dell'Emittente tenutasi in data 8 luglio 2019, per un periodo di 3 esercizi, fino all'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2021.

La seguente tabella indica, per ciascun amministratore in carica alla Data del Documento di Registrazione o alla Data di Avvio delle Negoziazioni, la data di prima nomina quale membro del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente.

Nome e cognome	Carica	Data di prima nomina
Angelo Mastrolia	Presidente del Consiglio di Amministrazione e Consigliere (**)	30 novembre 2006
Giuseppe Mastrolia	Amministratore Delegato e Consigliere (**)	29 giugno 2011
Stefano Cometto	Amministratore Delegato e Consigliere (**)	30 gennaio 2013
Benedetta Mastrolia	Consigliere (***)	5 giugno 2014
Emanuela Paola Banfi	Consigliere (*)	8 luglio 2019
Valentina Montanari	Consigliere (*)	8 luglio 2019
Eric Sandrin	Consigliere (*)	8 luglio 2019

(*) Amministratore indipendente ai sensi dell'art. 148 del TUF e dell'art. 3 del Codice di Autodisciplina, che entrerà in carica a partire dalla Data di Avvio delle Negoziazioni.

(**) Amministratore esecutivo.

(***) Amministratore non esecutivo.

Il Collegio Sindacale, in carica alla Data del Documento di Registrazione, composto da 5 membri di cui 3 effettivi e 2 supplenti, è stato nominato dall'Assemblea ordinaria della Società dell'8 luglio 2019 per un periodo di tre esercizi fino all'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2021.

La seguente tabella indica, per ciascun sindaco in carica alla Data del Documento di Registrazione, la data di prima nomina quale membro del Collegio Sindacale dell'Emittente.

Nome e cognome	Carica	Data di prima nomina
Massimo Carlomagno	Presidente	28 febbraio 2005
Ester Sammartino	Sindaco Effettivo	28 febbraio 2005
Antonio Mucci	Sindaco Effettivo	12 giugno 2009
Giovanni Carlozzi	Sindaco Supplente	29 giugno 2011
Giorgio de Franciscis	Sindaco Supplente	29 giugno 2011

14.2 Contratti di lavoro stipulati dai membri degli organi di amministrazione, di direzione e di sorveglianza con l’Emittente o con le Società Controllate che prevedono indennità di fine rapporto

Alla Data del Documento di Registrazione, non è vigente alcun contratto di lavoro stipulato dai membri degli organi di amministrazione, di direzione o di sorveglianza con l’Emittente o con le Società Controllate che preveda il pagamento di indennità di fine rapporto.

14.3 Comitati interni

In data 9 agosto 2019, il Consiglio di Amministrazione della Società in conformità alle raccomandazioni in tema di *corporate governance* contenute nel Codice di Autodisciplina, ha deliberato, con efficacia subordinata alla Data di Avvio delle Negoziazioni, l’istituzione dei seguenti Comitati, approvandone altresì il relativo regolamento:

- un comitato controllo e rischi e sostenibilità, ai sensi dell’art. 7 del Codice di Autodisciplina (il “**Comitato per il Controllo Interno e Rischi**”);
- un comitato per le nomine e la remunerazione, ai sensi dell’artt. 5 e 6 del Codice di Autodisciplina (il “**Comitato Nomine e Remunerazione**”); e
- un comitato per le operazioni con parti correlate, ai sensi dell’articolo 4 del Codice di Autodisciplina e dando seguito alle previsioni del Regolamento Parti Correlate (il “**Comitato OPC**”).

Si riporta di seguito una sintetica descrizione dei compiti e funzionamento interno dei comitati di nuova istituzione.

14.3.1 Comitato per il Controllo Interno e Rischi

Il Consiglio di Amministrazione della Società, in data 9 agosto 2019, ha nominato i consiglieri Emanuela Paola Banfi, Valentina Montanari e Eric Sandrin, tutti in possesso dei requisiti di indipendenza indicati dal TUF e dal Codice di Autodisciplina, come membri del Comitato per il Controllo Interno e Rischi e Valentina Montanari quale suo Presidente. Al riguardo l’Emittente ritiene che tale nomina sia in linea con quanto previsto dal Codice di Autodisciplina in ragione delle specifiche conoscenze possedute dai soggetti nominati.

Il Comitato per il Controllo Interno e Rischi, nell’assistere il Consiglio di Amministrazione, in conformità a quanto previsto dal criterio applicativo 7.C.2 del Codice di Autodisciplina, ha la funzione di:

- valutare, unitamente al dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari e sentiti il revisore legale e il collegio sindacale, il corretto utilizzo dei principi contabili e, nel caso di gruppi, la loro omogeneità ai fini della redazione del bilancio consolidato;
- esprimere pareri su specifici aspetti inerenti alla identificazione dei principali rischi aziendali;
- esaminare le relazioni periodiche, aventi per oggetto la valutazione del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, e quelle di particolare rilevanza predisposte dalla funzione *internal audit*;

- monitorare l'autonomia, l'adeguatezza, l'efficacia e l'efficienza della funzione di *internal audit*;
- chiedere alla funzione di *internal audit* lo svolgimento di verifiche su specifiche aree operative, dandone contestuale comunicazione al presidente del collegio sindacale;
- riferire al consiglio, almeno semestralmente, in occasione dell'approvazione della relazione finanziaria annuale e semestrale, sull'attività svolta nonché sull'adeguatezza del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi; e
- supportare, con un'adeguata attività istruttoria, le valutazioni e le decisioni del consiglio di amministrazione relative alla gestione di rischi derivanti da fatti pregiudizievoli di cui il consiglio di amministrazione sia venuto a conoscenza.

Il Comitato per il Controllo Interno e Rischi, in conformità a quanto previsto dal criterio applicativo 7.C.1 del Codice di Autodisciplina, rilascia inoltre il proprio parere preventivo al Consiglio di Amministrazione:

- sulle linee di indirizzo del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, in modo che i principali rischi afferenti all'Emittente e alle sue controllate risultino correttamente identificati, adeguatamente misurati, gestiti e monitorati, determinando il grado di compatibilità di tali rischi con una sana e corretta gestione della Società coerente con gli obiettivi strategici individuati;
- sull'adeguatezza e l'efficacia del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi rispetto alle caratteristiche dell'Emittente e al profilo di rischio assunto, nonché la sua efficacia;
- sul piano di lavoro predisposto dal responsabile della funzione *internal audit*;
- sulla descrizione, nella relazione sul governo societario, delle principali caratteristiche del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, e delle modalità di coordinamento tra i soggetti in esso coinvolti, ivi compresa la valutazione sull'adeguatezza del sistema stesso;
- sui risultati esposti dalla società di revisione nella eventuale lettera di suggerimenti e nella relazione sulle questioni fondamentali emerse in sede di revisione legale; e
- sulla proposta relativa alla nomina, alla revoca e alla remunerazione del responsabile della funzione *internal audit*, nonché circa l'adeguatezza delle risorse assegnate a quest'ultimo per l'espletamento delle proprie funzioni.

Il Comitato per il Controllo Interno e Rischi ha facoltà di accesso alle informazioni ed alle funzioni aziendali necessarie per lo svolgimento dei propri compiti e può avvalersi, nei limiti stabiliti dal Consiglio di Amministrazione, di consulenti esterni.

A supporto del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi dell'Emittente, oltre al Comitato per il Controllo Interno e Rischi, il Consiglio di Amministrazione della Società, in data 9 agosto 2019, ha nominato Angelo Mastrolia alla carica di amministratore incaricato del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi che svolga le funzioni elencate dal criterio applicativo 7.C.4 del Codice di Autodisciplina.

Alla Data del Documento di Registrazione, il responsabile della funzione di internal audit è Pierangelo Verna, dipendente di Delverde. Per maggiori informazioni su tale accordo si rinvia alla SEZIONE XVII del Documento di Registrazione.

14.3.2 Comitato per la Remunerazione e Nomine

Il Consiglio di Amministrazione della Società, in data 9 agosto 2019, ha nominato i consiglieri Emanuela Paola Banfi, Valentina Montanari e Eric Sandrin, tutti in possesso dei requisiti di indipendenza indicati dal TUF e dal Codice di Autodisciplina, come membri del Comitato Nomine e Remunerazione e Eric Sandrin quale suo Presidente. Al riguardo l’Emittente ritiene che tale nomina sia in linea con quanto previsto dal Codice di Autodisciplina in ragione delle specifiche conoscenze possedute dai soggetti nominati.

In considerazione delle esigenze organizzative della Società, delle modalità di funzionamento e della dimensione del proprio Consiglio di Amministrazione, la Società ha istituito un unico comitato per le nomine e la remunerazione, in conformità a quanto raccomandato dagli articoli 4, 5 e 6 del Codice di Autodisciplina.

Il Comitato per le Nomine e la Remunerazione svolge un ruolo consultivo e propositivo ha il compito di assistere il Consiglio di Amministrazione, con funzioni istruttorie, di natura propositiva e consultiva, nelle valutazioni e nelle decisioni relative alla composizione del Consiglio di Amministrazione e alla remunerazione degli amministratori e dei dirigenti con responsabilità strategiche.

In particolare, al Comitato per le Nomine e la Remunerazione sono attribuiti i seguenti compiti:

- formulare pareri al Consiglio di Amministrazione in merito i) alla dimensione e alla composizione dello stesso ed esprimere raccomandazioni in merito alle figure professionali la cui presenza all’interno del Consiglio di Amministrazione sia ritenuta opportuna; ii) al numero massimo di incarichi di amministrazione e controllo in altre società quotate, società vigilate o di rilevanti dimensioni, compatibili con la carica di amministratore della Società, tenendo conto della partecipazione a Comitati nonché in merito alla individuazione di criteri generali differenziati in ragione dell’impegno connesso a ciascun ruolo, anche in relazione alla natura e alle dimensioni delle società (ivi incluse quelle del Gruppo) in cui gli incarichi sono ricoperti, nell’ambito di quanto previsto dall’articolo 1.C.3 del Codice di Autodisciplina; iii) alla eventuale valutazione di posizioni rilevanti ai sensi dell’articolo 2390 del Codice Civile nell’ambito di quanto previsto dall’articolo 1.C.4 del Codice di Autodisciplina; e
- proporre al Consiglio di Amministrazione candidati alla carica di amministratore nei casi di cooptazione, ove occorra sostituire amministratori indipendenti.

Inoltre, il Comitato formula proposte e raccomandazioni al Consiglio di Amministrazione sulla remunerazione degli amministratori e dei dirigenti con responsabilità strategiche. In particolare, al Comitato sono attribuiti i seguenti compiti, di natura propositiva e consultiva:

- formulare al Consiglio di Amministrazione proposte in merito alla adozione di una politica per la remunerazione degli amministratori e dei dirigenti con responsabilità strategiche;

- valutare periodicamente l'adeguatezza, la coerenza complessiva e la concreta applicazione della politica per la remunerazione degli amministratori e dei dirigenti con responsabilità strategiche adottata dalla Società, se del caso formulando al Consiglio di Amministrazione proposte in materia;
- presentare proposte o esprimere pareri al Consiglio di Amministrazione sulla remunerazione degli amministratori esecutivi e degli altri amministratori che ricoprono particolari cariche, nonché sulla fissazione degli obiettivi di performance correlati alla componente variabile di tale remunerazione;
- monitorare l'applicazione delle decisioni adottate dal Consiglio stesso verificando, in particolare, l'effettivo raggiungimento degli obiettivi di performance di cui alla precedente lettera c); e
- formulare al Consiglio di Amministrazione proposte in merito all'adozione delle politiche retributive e/o dei sistemi di incentivazione applicabili anche ad amministratori, dirigenti e dipendenti nell'ambito del Gruppo.

Il Comitato ha altresì il compito di formulare pareri e proposte non vincolanti in ordine agli eventuali piani di *stock option* e di assegnazione di azioni o ad altri sistemi di incentivazione basati sulle azioni suggerendo anche gli obiettivi connessi alla concessione di tali benefici e i criteri di valutazione del raggiungimento di tali obiettivi nonché monitorare l'evoluzione e l'applicazione nel tempo dei piani eventualmente approvati dall'Assemblea dei soci su proposta del Consiglio di Amministrazione.

Il Comitato Nomine e Remunerazione ha facoltà di accesso alle informazioni e alle funzioni e strutture aziendali, assicurando idonei collegamenti funzionali e operativi con queste per lo svolgimento dei propri compiti. Può avvalersi di consulenti esterni, a spese della Società, e comunque nei limiti stabiliti dal Consiglio d'Amministrazione.

In linea con quanto raccomandato dall'articolo 6.C.6 del Codice di Autodisciplina, nessun amministratore prende parte alle riunioni del Comitato Nomine e Remunerazione in cui vengono formulate le proposte al Consiglio di Amministrazione relative alla propria remunerazione.

Le riunioni del Comitato per le Nomine e la Remunerazione sono presiedute dal Presidente o, in caso di sua assenza o impedimento, dal componente più anziano di età. Per la validità delle riunioni del Comitato per le Nomine e la Remunerazione è necessaria la presenza della maggioranza dei componenti in carica. Le determinazioni del comitato sono prese a maggioranza assoluta dei presenti.

14.3.3 Comitato per le operazioni con parti correlate

Il Consiglio di Amministrazione della Società, in data 9 agosto 2019, ha nominato i consiglieri Emanuela Paola Banfi, Valentina Montanari e Eric Sandrin, tutti in possesso dei requisiti di indipendenza indicati dal TUF e dal Codice di Autodisciplina, come membri del Comitato OPC e Emanuela Banfi quale suo Presidente.

In particolare il Comitato OPC:

- formula pareri preventivi sulle procedure che disciplinano l'individuazione e la gestione delle operazioni con parti correlate poste in essere dall'Emittente e/o dalle società del Gruppo, nonché sulle relative modifiche;

- formula pareri preventivi e motivati, nei casi espressamente previsti, sull'interesse dell'Emittente al compimento dell'operazione con parti correlate posta in essere, nonché sulla convenienza e correttezza sostanziale delle relative condizioni; e
- nel caso di operazioni di maggiore rilevanza con parti correlate, il Comitato OPC è coinvolto nella fase delle trattative e nella fase istruttoria attraverso la ricezione di un flusso informativo completo e tempestivo, con la facoltà di richiedere informazioni e di formulare osservazioni ai soggetti incaricati della conduzione delle trattative o dell'istruttoria.

14.4 Recepimento delle norme in materia di governo societario

L'Emittente ha conformato il proprio sistema di governo societario alle disposizioni in materia contenute nel TUF, nelle disposizioni regolamentari applicabili e nel Codice di Autodisciplina. A tale proposito, l'Assemblea straordinaria della Società in data 8 luglio 2019 ha deliberato, tra l'altro, l'adozione del Nuovo Statuto che entrerà in vigore alla Data di Avvio delle Negoziazioni, al fine di adeguare il sistema di governo societario della Società alle norme di legge e regolamentari applicabili alle società con azioni quotate in un mercato regolamentato.

In particolare, le disposizioni del Nuovo Statuto sono in linea con:

- il Decreto Legislativo del 10 maggio 2019, n. 49, in attuazione della Direttiva 2017/828 del Parlamento europeo e del Consiglio;
- l'art. 147-ter del TUF, prevedendo il meccanismo del c.d. "voto di lista" per la nomina dei membri del Consiglio di Amministrazione, riservando la nomina di un quinto dei componenti alla lista di minoranza più votata eventualmente presentata che non risulti collegata in alcun modo, neppure indirettamente, con coloro che hanno presentato o votato la lista risultata prima per numero di voti;
- l'art. 148 del TUF, il meccanismo del c.d. "voto di lista" per la nomina dei membri del Collegio Sindacale, riservando la presidenza del Collegio al sindaco effettivo tratto dalla lista di minoranza più votata eventualmente presentata che non risulti collegata in alcun modo, neppure indirettamente, con coloro che hanno presentato o votato la lista risultata prima per numero di voti;
- il riparto dei membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale da eleggere sia effettuato in base a un criterio che assicuri l'equilibrio tra generi, in base a quanto previsto agli articoli 147-ter, comma 1-ter, e 148, comma 1-bis, del TUF; e
- l'art. 154-bis del TUF, la nomina del dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari e all'adempimento dei doveri previsti dallo stesso articolo 154-bis TUF.

Per maggiori informazioni sul contenuto del Nuovo Statuto si rinvia alla SEZIONE XIX, Punto 19.2 del Documento di Registrazione.

L'Emittente pertanto, al fine di adeguare il sistema di governo societario alle norme di legge e regolamentari applicabili alle società con azioni quotate in un mercato regolamentato nonché ai principi contenuti nel Codice di Autodisciplina, ha:

- individuato, in conformità all'articolo 3 del Codice di Autodisciplina, un numero adeguato di amministratori indipendenti, nelle persone di Emanuela Paola Banfi, Valentina Montanari e Eric Sandrin, che sono altresì in possesso dei requisiti di indipendenza prescritti dal combinato disposto degli articoli 147-ter, comma 4 e 148, comma 3, del TUF, con efficacia subordinata alla Data di Avvio delle Negoziazioni;
- istituito aderendo alle raccomandazioni di cui agli articoli 4 e 7 del Codice di Autodisciplina, il Comitato per il Controllo Interno e Rischi, descritto nel precedente Punto 14.3.1, con efficacia subordinata alla Data di Avvio delle Negoziazioni;
- istituito, aderendo alle raccomandazioni di cui agli articoli 4, 5 e 6 del Codice di Autodisciplina, il Comitato Nomine e Remunerazione, descritto nel precedente Punto 14.3.2, con efficacia subordinata alla Data di Avvio delle Negoziazioni;
- istituito, aderendo alle raccomandazioni di cui all'articolo 4 del Codice di Autodisciplina e dando seguito alle previsioni del Regolamento Parti Correlate, il Comitato OPC descritto nel precedente Punto 14.3.3, con efficacia subordinata alla Data di Avvio delle Negoziazioni;
- individuato, aderendo alle raccomandazioni di cui agli articoli 7.P.3.a) (i) e 7.C.4. del Codice di Autodisciplina, Angelo Mastrolia quale amministratore incaricato del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, con efficacia subordinata alla Data di Avvio delle Negoziazioni;
- nominato Valentina Montanari quale *lead independent director* ai sensi dell'articolo 2.C.4 del Codice di Autodisciplina, con efficacia subordinata alla Data di Avvio delle Negoziazioni;
- nominato il Sig. Rocco Sergi quale dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari ai sensi dell'art. 154-bis TUF, con efficacia subordinata alla Data di Avvio delle Negoziazioni;
- conferito a Benedetta Mastrolia l'incarico di referente informativo nei rapporti con Borsa Italiana ai sensi dell'articolo 2.6.1, comma 4, del Regolamento di Borsa; e
- ai sensi di quanto previsto dall'articolo 19, comma 2, del D. Lgs. n. 39/2010, attribuito al Collegio Sindacale le funzioni del comitato per il controllo interno e la revisione contabile.

Inoltre, in data 6 settembre 2019, il Consiglio di Amministrazione ha adottato:

- una nuova procedura (i) per la gestione interna e per la comunicazione all'esterno di documenti ed informazioni riguardanti la Società e/o le società dalla stessa controllate, con particolare riferimento alle informazioni privilegiate che le società quotate sono tenute a comunicare al pubblico ai sensi dell'articolo 114, comma 1, del TUF e dell'art. 17 del Regolamento *Market Abuse* e nel rispetto, più in generale, della disciplina di legge e regolamentare pro tempore vigente in materia di informativa al mercato e prevenzione e repressione degli abusi di mercato; e (ii) per l'istituzione e la gestione del registro delle persone che, in

ragione dell'attività lavorativa o professionale ovvero delle funzioni svolte, abbiano accesso ad informazioni privilegiate indicate nell'articolo 114, comma 1, del TUF, in ottemperanza alle previsioni di legge e di regolamento pro tempore vigenti che regolano l'accesso alle informazioni privilegiate, contenute nell'art. 18 del Regolamento *Market Abuse* e delle relative disposizioni di attuazione; e

- una procedura per la gestione degli adempimenti informativi derivanti dalla disciplina dell'*internal dealing* di cui all'art. 19 del Regolamento *Market Abuse*, all'articolo 114, comma 7, del TUF, e agli articoli 152-*quinquies.1*, 152-*sexies*, 152-*septies* e 152-*octies* del Regolamento Emittenti, volta a regolamentare gli obblighi informativi nei confronti della Consob e del pubblico e le modalità comportamentali connessi al compimento da parte dei “soggetti rilevanti” e delle “persone strettamente legate ai soggetti rilevanti”, individuati ai sensi dell'articolo 114, comma 7, del TUF e dell'articolo 152-*sexies* del Regolamento Emittenti di operazioni aventi ad oggetto strumenti finanziari emessi dalla Società o da sue controllate.

Infine, in data 6 settembre 2019 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di adottare una “Procedura per Operazioni con Parti Correlate” ai sensi dell'articolo 2391-*bis* del Codice Civile e del Regolamento Parti Correlate. Per maggiore dettagli sulla “Procedura per Operazioni con Parti Correlate”, si veda la SEZIONE XVII del Documento di Registrazione.

Procedura per la gestione interna e per la comunicazione all'esterno di informazioni privilegiate e Procedura per l'istituzione e la gestione del registro delle persone che hanno accesso ad informazioni privilegiate

L'Emittente ha adottato una procedura per la gestione interna e per la comunicazione all'esterno di informazioni privilegiate che individua i principi e le regole cui devono attenersi i soggetti destinatari della procedura medesima, per la gestione e la comunicazione all'esterno di informazioni privilegiate, come individuate dall'art. 17 del Regolamento *Market Abuse*. La procedura definisce, *inter alia*, (i) l'identificazione delle informazioni privilegiate; (ii) l'identificazione dei soggetti destinatari della procedura; (iii) l'*iter* per l'attivazione della procedura del ritardo della comunicazione al pubblico di informazioni privilegiate e la verifica della sussistenza della condizioni per il ritardo nel continuo; (iv) le modalità di diffusione e di comunicazione al mercato delle informazioni privilegiate; e (v) i principi di comportamento cui devono attenersi i soggetti e le strutture organizzative aziendali a vario titolo coinvolti nel trattamento delle informazioni privilegiate e delle informazioni riservate.

La medesima procedura disciplina l'istituzione e la gestione del registro delle persone che hanno accesso ad informazioni privilegiate (“**Registro Insider**”), ai sensi dell'art. 18 del Regolamento *Market Abuse*, definendo: (i) l'individuazione dei soggetti responsabili della tenuta del predetto Registro Insider; (ii) i criteri per l'individuazione delle persone da iscrivere nel Registro Insider (sia nella “Sezione Singola” sia nella “Sezione Permanente”); (iii) le modalità ed il funzionamento del Registro Insider; (iv) il contenuto e la notifica dell'iscrizione; (v) l'aggiornamento del Registro Insider.

Procedura di Internal Dealing

La procedura di *Internal Dealing* disciplina, tra l'altro, come previsto dall'art. 19 del Regolamento *Market Abuse* e dagli articoli 152-*quinquies.1*, 152-*sexies*, 152-*septies* e 152-*octies* del Regolamento Emittenti, gli

obblighi di comunicazione al pubblico e le limitazioni al compimento di operazioni compiute su azioni, strumenti di debito, strumenti derivati e strumenti finanziari collegati alle azioni e agli strumenti di debito emessi della Società da parte dei Soggetti Rilevanti (come *infra* definiti) nonché delle persone a loro strettamente associate, il cui importo complessivo raggiunga Euro 20.000,00 nell'arco di un anno solare (le “**Operazioni Rilevanti**”); successivamente al raggiungimento di tale importo tutte le operazioni effettuate sono considerate Operazioni Rilevanti.

Ai fini della procedura di *Internal Dealing* sono considerati “soggetti rilevanti”: (a) i componenti dell'organo di amministrazione o di controllo della Società; (b) i dirigenti che, pur non essendo membri degli organi di amministrazione o controllo della Società, abbiano regolare accesso a informazioni privilegiate concernenti direttamente o indirettamente la Società e detengano il potere di adottare decisioni che possano incidere sull'evoluzione e sulle prospettive future della Società; (c) i soggetti che svolgono le funzioni di cui ai punti a) e b) in una società controllata direttamente o indirettamente dalla Società; (d) chiunque detenga una partecipazione, calcolata ai sensi dell'articolo 118 del Regolamento Emittenti, pari almeno al 10% del capitale sociale della Società, rappresentato da azioni con diritto di voto, nonché ogni altro soggetto che dovesse controllare la Società.

Nel rispetto di quanto previsto dalla procedura di *Internal Dealing* si definiscono “persone strettamente associate ai soggetti rilevanti”: (a) il coniuge o un *partner* equiparato al coniuge ai sensi del diritto nazionale; (b) i figli, anche del coniuge, a carico; (c) i parenti che abbiano condiviso la stessa abitazione da almeno un anno alla data dell'Operazione Rilevante; (d) le persone giuridiche, i *trust* o le società di persone le cui responsabilità di direzione siano rivestite da un soggetto rilevante o da una persona di cui al punto (a) che precede, o che sia direttamente o indirettamente controllata da detta persona, o che sia costituita a suo beneficio, o i cui interessi economici siano sostanzialmente equivalenti agli interessi di detta persona.

Procedura OPC

Per maggiori dettagli relativamente alla procedura operazioni con parti correlate si rinvia alla SEZIONE XVII, Punto 17.4 del Documento di Registrazione.

Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari ai sensi dell'art. 154-bis TUF

Il Consiglio di Amministrazione, in data 9 agosto 2019, ha nominato quale dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari il Sig. Rocco Sergi, la cui nomina avrà efficacia dalla Data di Avvio delle Negoziazioni (“**Dirigente Preposto**”). In tale occasione il Consiglio di Amministrazione ha riconosciuto nel Sig. Rocco Sergi un soggetto idoneo a ricoprire tale funzione, anche in considerazione dei requisiti di professionalità disposti dall'art. 19 del Nuovo Statuto che richiede il possesso dei requisiti di onorabilità stabiliti per gli amministratori e di un'esperienza almeno triennale in materia di amministrazione, finanza, controllo. La perdita dei requisiti comporta la decadenza dalla carica, che deve essere dichiarata dal Consiglio di Amministrazione entro 30 (trenta) giorni dalla conoscenza del difetto.

Il Dirigente Preposto, ai sensi dell'art. 154-bis TUF, provvede a:

- redigere dichiarazioni scritte di accompagnamento per gli atti e le comunicazioni della Società diffusi al mercato e relativi all'informativa contabile anche infrannuale;

- predisporre adeguate procedure amministrative e contabili per la formazione del bilancio di esercizio e, ove previsto, del bilancio consolidato nonché di ogni altra comunicazione di carattere finanziario; e
- attestare con apposita relazione sul bilancio di esercizio, sul bilancio semestrale abbreviato e sul bilancio consolidato (i) l'adeguatezza e l'effettiva applicazione delle procedure amministrative e contabili per la formazione del bilancio di esercizio; (ii) che i documenti sono redatti in conformità ai principi contabili internazionali applicabili riconosciuti nella Comunità europea ai sensi del regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002; (iii) la corrispondenza dei documenti alle risultanze dei libri e delle scritture contabili; (iv) l'idoneità dei documenti a fornire una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'Emittente e dell'insieme delle imprese incluse nel consolidamento; (v) per il bilancio d'esercizio e per quello consolidato, che la relazione sulla gestione comprende un'analisi attendibile dell'andamento e del risultato della gestione, nonché della situazione dell'Emittente e dell'insieme delle imprese incluse nel consolidamento, unitamente alla descrizione dei principali rischi e incertezze cui sono esposti; (vi) per il bilancio semestrale abbreviato, che la relazione intermedia sulla gestione contenga un'analisi attendibile delle informazioni di cui all'art. 154-ter, comma 4, TUF.

Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D. Lgs. n. 231/2001

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente ha adottato un modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del Decreto Legislativo n. 231/2001 (il "**Modello 231**") e conseguentemente ha nominato l'Organismo di Vigilanza con il compito di vigilare sull'osservanza del modello e di curarne l'aggiornamento.

Il Modello 231 si compone di: (a) una parte generale, relativa a tematiche inerenti, tra l'altro, la vigenza e l'applicazione del Decreto Legislativo n. 231/2001, la composizione ed il funzionamento dell'organismo di vigilanza, nonché il codice sanzionatorio da applicarsi in caso di violazioni dei canoni di condotta del Modello 231; e (b) le parti speciali, contenenti i principi generali di comportamento ed i protocolli di controllo per ciascuna delle fattispecie di reato presupposto considerate rilevanti per la Società.

Alla Data del Documento di Registrazione, le funzioni dell'Organismo di Vigilanza sono attribuite a due membri del Collegio Sindacale, Ester Sammartino e Massimo Carlomagno (Presidente dell'Organismo di Vigilanza), in esercizio della facoltà prevista dalla normativa applicabile, secondo quanto deliberato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 3 luglio 2018. L'Organismo di Vigilanza così composto possiede i requisiti di autonomia, indipendenza, professionalità e continuità di azione applicabili.

Il sistema di controllo interno delineato dal Modello 231 è completato dal codice etico della Società, in cui sono individuati i valori aziendali di riferimento, evidenziando l'insieme dei diritti, dei doveri e delle responsabilità di tutti coloro che, a qualsiasi titolo, operano al suo interno o collaborano con la stessa, siano essi dipendenti, interlocutori, *partner*, pubblica amministrazione, pubblici dipendenti, azionisti e più in generale, ogni altro soggetto con il quale sia instaurato un contatto.

14.5 Potenziali impatti significativi sul governo societario

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente non è a conoscenza di circostanze che possano causare potenziali impatti sul governo societario dell'Emittente, fatto salvo quanto qui di seguito indicato.

Subordinatamente alla Data di Avvio delle Negoziazioni (i) entreranno in carica gli Amministratori indipendenti Emanuela Paola Banfi, Valentina Montanari e Eric Sandrin; (ii) sarà conferito alla Società di Revisione l'incarico per la revisione limitata del bilancio consolidato abbreviato semestrale del Gruppo Newlat per i semestri che si chiuderanno al 30 giugno degli esercizi 2020 – 2027; (iii) verranno costituiti i comitati endo-consiliari (Comitato per il Controllo Interno e Rischi, Comitato Nomine e Remunerazione e Comitato OPC); (iv) si avvererà la condizione sospensiva relativa all'acquisizione dell'intero capitale sociale di Newlat Deutschland da parte di Newlat; (v) entrerà in vigore il Nuovo Statuto; (vi) entreranno in vigore tutte le norme applicabili alle società quotate in materia di governo societario e le procedure interne adottate dall'Emittente in ossequio a tale normativa (ivi incluse la Procedura OPC, la procedura per la gestione interna e per la comunicazione all'esterno di informazioni privilegiate e la procedura per l'istituzione e la gestione del registro delle persone che hanno accesso ad informazioni privilegiate, la procedura di *Internal Dealing*).

Per completezza si segnala inoltre che, alla Data del Documento di Registrazione, Angelo Mastrolia risulta imputato nel procedimento penale n. 13447/17 R.G.A., pendente avanti alla Corte d'Appello di Napoli, per aver asseritamente concorso, in qualità di *extraneus*, a taluni fatti di distrazione asseritamente commessi dagli amministratori della società Bristol Hotel S.r.l. (dichiarata fallita nel 1996), ai quali è stato addebitato il reato di bancarotta fraudolenta patrimoniale per distrazione. Al riguardo, per quanto reso noto alla Società si segnala che, con sentenza del 10 luglio 2017, la Corte di Cassazione ha annullato la precedente sentenza d'appello di condanna, rinviando, quindi, per un nuovo giudizio dinanzi alla Corte d'Appello di Napoli. In particolare, nel corso del procedimento dinanzi alla Corte di Cassazione, quest'ultima ha: (i) accolto integralmente il ricorso presentato dalla difesa di Angelo Mastrolia, ponendo le basi per una integrale assoluzione dello stesso confermando l'infondatezza nel merito delle accuse a lui rivolte; e (ii) indicato il termine di prescrizione dei reati oggetto di imputazione, individuandolo nel 12 novembre 2018. È pertanto ragionevolmente prevedibile che tale procedimento si concluda con un provvedimento di assoluzione ovvero la dichiarazione di estinzione dei reati per intervenuta prescrizione in quanto, alla Data del Documento di Registrazione, i reati addebitati risultano prescritti.

SEZIONE XV - DIPENDENTI**15.1 Numero dei dipendenti**

La seguente tabella riporta il numero dei dipendenti complessivamente impiegati dal Gruppo per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 ripartiti secondo le principali categorie.

	30 giugno 2019	31 dicembre 2018	31 dicembre 2017	31 dicembre 2016
Dirigenti	15	16	17	20
Impiegati	286	242	252	265
Operai	783	838	844	852
Totale*	1.084	1.096	1.113	1.137

* Ai fini della tabella di cui sopra sono stati considerati i dipendenti delle seguenti società: Newlat, Newlat Deutschland, Centrale del Latte di Salerno e Delverde

Alla data del 30 giugno 2019, il numero dei dipendenti dell'Emittente era pari a 830, di cui 784 assunti a tempo indeterminato e 46 con contratti a tempo determinato, pari rispettivamente a circa il 94,5% e a circa il 5,5% del totale della forza lavoro della Società.

Alla data del 31 dicembre 2018, il numero dei dipendenti dell'Emittente era pari a 830, di cui 803 assunti a tempo indeterminato e 27 con contratti a tempo determinato, pari rispettivamente a circa il 96,7% e a circa il 3,3% del totale della forza lavoro della Società.

Alla data del 31 dicembre 2017, il numero dei dipendenti dell'Emittente era pari a 831, di cui 824 assunti a tempo indeterminato e 7 con contratti a tempo determinato, pari rispettivamente a circa il 99,2% e a circa lo 0,8% del totale della forza lavoro della Società.

Alla data del 31 dicembre 2016, il numero dei dipendenti dell'Emittente era pari a 864, di cui 851 assunti a tempo indeterminato e 13 con contratti a tempo determinato, pari rispettivamente a circa il 98,5% e a circa lo 1,5% del totale della forza lavoro della Società.

La tabella che segue rappresenta la ripartizione, per classi temporali di scadenza, del numero dei contratti di lavoro a tempo determinato al 30 giugno 2019. Al 30 giugno 2019 vi sono 3 contratti di collaborazione coordinata e continuativa.

Classi temporali di scadenza	N. contratti di lavoro a tempo determinato
2019	47
2020	5
Totale	52

Alla data del 30 giugno 2019, i dipendenti del Gruppo, pari a complessivi n. 1.084, erano impiegati per il 88% in Italia e per il 12% in Germania.

Per ulteriori informazioni sugli impegni e sulle garanzie, si veda il Bilancio Consolidato Aggregato e il Bilancio Intermedio Aggregato.

Dal 30 giugno 2019 alla Data del Documento di Registrazione il numero di dipendenti dell'Emittente non ha subito variazioni significative.

15.2 Partecipazioni azionarie e stock option

Si segnala che, alla Data del Documento di Registrazione, il Presidente del Consiglio di Amministrazione, Sig. Angelo Mastrolia, detiene la totalità delle Azioni per il tramite di Newlat Group, a sua volta interamente posseduta da quest'ultimo.

Fatto salvo per quanto sopra descritto, i membri del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e i principali dirigenti non detengono Azioni o diritti di opzione sulle Azioni.

15.3 Altri accordi di partecipazione dei dipendenti al capitale dell'Emittente

Alla Data del Documento di Registrazione non sussistono accordi di partecipazione dei dipendenti al capitale dell'Emittente.

SEZIONE XVI - PRINCIPALI AZIONISTI**16.1 Principali azionisti**

Alla Data del Documento di Registrazione, il capitale sociale dell’Emittente è interamente detenuto da Angelo Mastrolia (Presidente del Consiglio di Amministrazione) tramite Newlat Group S.A., con sede legale in Lugano (Svizzera), in via Bagutti n. 14.

Le seguenti tabelle illustrano la compagine sociale dell’Emittente alla Data del Documento di Registrazione e la sua evoluzione – con l’indicazione del numero di Azioni e la relativa percentuale del capitale sociale, in caso di integrale collocamento delle Azioni oggetto dell’Offerta e di integrale esercizio dell’Opzione *Greenshoe* in ipotesi di emissione delle Azioni a servizio dell’Offerta

Azionisti	N. Azioni alla Data del Documento di Registrazione		N. Azioni rivenienti dall’Aumento di Capitale Azioni	N. Azioni post Offerta (ante esercizio dell’Opzione <i>Greenshoe</i>)		N. Azioni post Offerta in caso di integrale esercizio dell’Opzione <i>Greenshoe</i>	
	Azioni	%		Azioni	%	Azioni	%
Newlat Group SA	27.000.000	100	27.000.000	61,36	27.000.000	58,70	
Mercato	0	0	17.000.000	38,64	19.000.000	41,30	
Totale	27.000.000	100%	44.000.000	100%	46.000.000	100%	

Per quanto a conoscenza dell’Emittente e fatto salvo quanto sopra indicato con riferimento ad Angelo Mastrolia (Presidente del Consiglio di Amministrazione), non vi sono persone diverse dai membri degli organi di amministrazione, di direzione o di sorveglianza, che alla Data del Documento di Registrazione detengano, direttamente o indirettamente, una quota del capitale o dei diritti di voto dell’emittente soggetta a notificazione ai sensi della normativa vigente nel paese di origine dell’Emittente.

All’esito dell’esecuzione dell’Offerta, assumendo l’integrale collocamento delle Azioni oggetto di Collocamento, nonché l’integrale esercizio dell’Opzione *Greenshoe*, circa il 58,7% del capitale sociale dell’Emittente, corrispondente a circa il 58,7% dei diritti di voto in Assemblea sarà posseduto, indirettamente, da Angelo Mastrolia, e circa il 41,3% del capitale sociale dell’Emittente, corrispondente a circa il 41,3% dei diritti di voto in Assemblea sarà detenuto dal mercato.

Si segnala che ove Newlat Group chieda e ottenga la maggiorazione del diritto di voto per tutte le Azioni possedute alla Data del Documento di Registrazione computando anche il possesso anteriore alla Data di Avvio delle Negoziazioni (come l’Emittente ritiene che avvenga), la percentuale dei diritti di voto esercitabile da Newlat Group nell’Assemblea ordinaria e straordinaria dell’Emittente sarebbe pari al 73,24% del totale dei diritti di voto, assumendo l’integrale collocamento delle Azioni oggetto di Collocamento, nonché l’integrale esercizio dell’Opzione *Greenshoe*.

16.2 Diritti di voto diversi in capo ai principali azionisti

Alla Data del Documento di Registrazione, l’Emittente ha emesso esclusivamente azioni ordinarie e non sono state emesse azioni portatrici di diritti di voto o di altra natura diversi dalle azioni ordinarie.

Ciò premesso, si segnala che il Nuovo Statuto dell’Emittente, che entrerà in vigore alla Data di Avvio delle Negoziazioni, prevede l’istituto della maggiorazione del voto, disciplinato dall’art. 127-*quinquies* del TUF.

In particolare, il Nuovo Statuto prevede che, in deroga alla regola generale per cui ogni azione dà diritto ad un voto, ai sensi dell’art. 127-*quinquies* del TUF, a ciascuna Azione appartenuta al medesimo soggetto per un periodo continuativo di almeno 36 mesi a decorrere dalla data di iscrizione in un apposito elenco (l’“**Elenco**”), aggiornato e tenuto a cura dell’Emittente, sono attribuiti due voti.

Ai sensi dell’articolo 127-*quinquies*, comma 7, TUF, ai fini della maturazione del periodo di possesso continuativo necessario per la maggiorazione del voto, relativamente alle azioni esistenti prima della Data di Avvio delle Negoziazioni, è possibile computare anche il possesso maturato anteriormente a tale momento e, pertanto, anteriormente alla data di iscrizione nell’Elenco. In particolare, ai sensi dell’articolo 6 del Nuovo Statuto, un azionista potrà richiedere l’iscrizione nell’Elenco in ragione del computo del possesso maturato anteriormente a tale iscrizione.

A partire dalla Data di Avvio delle Negoziazioni, Newlat Group potrebbe richiedere l’iscrizione nell’Elenco nonché il computo del periodo di possesso maturato anteriormente a tale momento e, pertanto, anteriormente alla data di iscrizione nell’Elenco. A seguito della maggiorazione dei diritti di voto spettanti a Newlat Group quale azionista dell’Emittente e qualora uno o più azionisti maturino in futuro il diritto alla maggiorazione del voto in relazione a tutte o parte delle proprie Azioni, gli altri azionisti non in possesso di tale diritto, pur continuando ad esprimere un voto per ciascuna Azione posseduta, potrebbero vedere proporzionalmente ridotta la loro possibilità di concorrere a determinare le deliberazioni dell’Assemblea ordinaria e straordinaria dell’Emittente.

A tal proposito, si precisa che, ai sensi del Nuovo Statuto, la maggiorazione del diritto di voto si computa anche per la determinazione dei *quorum* costitutivi e deliberativi che fanno riferimento ad aliquote del capitale sociale, ma non ha effetto sui diritti, diversi dal voto, spettanti in forza del possesso di determinate aliquote di capitale – intendendosi per tali, ad esempio, i diritti economici connessi con il possesso delle azioni e sugli altri diritti amministrativi diversi dall’esercizio del diritto di voto in Assemblea.

16.3 Eventuale soggetto controllante ai sensi dell’art. 93 del Testo Unico della Finanza

Alla Data del Documento di Registrazione, il capitale sociale dell’Emittente è interamente detenuto da Newlat Group, il quale a sua volta è interamente detenuto dal Sig. Angelo Mastrolia.

Anche in caso di integrale adesione all’Offerta e di integrale esercizio dell’Opzione Greenshoe, Newlat Group manterrà il controllo di diritto dell’Emittente e continuerà ad esercitare l’attività di direzione e coordinamento. Per maggiori informazioni sull’attività di direzione e coordinamento svolta da Newlat Group si rinvia alla SEZIONE VI, Punto 6.1 del Documento di Registrazione.

16.4 Accordi che possono determinare una variazione dell’assetto di controllo dell’Emittente

Alla Data del Documento di Registrazione, l’Emittente non è a conoscenza di accordi dalla cui attuazione possa derivare, a una data successiva, una variazione del proprio assetto di controllo.

SEZIONE XVII - OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE

17.1 Premessa

Le operazioni poste in essere dall'Emittente e dalle società del Gruppo con le Parti Correlate (di seguito, le “**Operazioni con Parti Correlate**”), individuate sulla base dei criteri definiti dallo IAS 24 - Informativa di bilancio sulle operazioni con parti correlate, sono principalmente di natura commerciale e finanziaria e sono effettuate a normali condizioni di mercato.

Sebbene le Operazioni con Parti Correlate siano effettuate a normali condizioni di mercato, non vi è garanzia che, ove le stesse fossero state concluse fra o con terze parti, queste ultime avrebbero negoziato e stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni stesse, alle medesime condizioni e con le stesse modalità.

In data 6 settembre 2019 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato l'adozione, con efficacia a decorrere dalla Data di Avvio delle Negoziazioni e subordinatamente al parere favorevole del Comitato OPC, della Procedura OPC, tenendo in considerazione altresì le linee guida fornite dal Regolamento Parti Correlate. La procedura sarà nuovamente sottoposta all'esame e all'approvazione definitiva del Consiglio di Amministrazione, alla luce del predetto parere del Comitato OPC.

Nei successivi Punti si riportano i valori economici per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, nonché i valori patrimoniali al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, delle Operazioni con Parti Correlate.

Tali informazioni sono state estratte:

- dal Bilancio Consolidato Aggregato;
- dal Bilancio Intermedio Aggregato e
- da elaborazioni dell'Emittente effettuate sulla base delle risultanze della contabilità generale e gestionale.

Le informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche di seguito riportate devono essere lette congiuntamente alle sezioni VII, VIII e XVIII del Documento di Registrazione.

Si segnala che, coerentemente con le informazioni finanziarie aggregate incorporate mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione e nel Bilancio Consolidato Aggregato, che includono i saldi di Newlat Deutschland a partire dal 1 gennaio 2016, le operazioni infragruppo di seguito riportate includono i rapporti dell'Emittente con Newlat Deutschland per tutti i periodi in esame.

Per maggiori informazioni sulle informazioni finanziarie aggregate incorporate mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione.

Successivamente al 30 giugno 2019 e fino alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo non ha posto in essere Operazioni con Parti Correlate inusuali per caratteristiche, ovvero significative per ammontare, diverse da quelle aventi carattere continuativo e/o rappresentate in questa Sezione.

Per le informazioni relative ai compensi dei componenti degli organi sociali e degli alti dirigenti si veda la SEZIONE XIII, Punto 13.1 del Documento di Registrazione.

Si premette che anche i rinnovi relativi a tutti i contratti posti in essere attualmente con Parti Correlate dovranno essere assoggettati ai presidi previsti dal Regolamento Consob in materia di operazioni con parti correlate a partire dalla Data di Avvio delle Negoziazioni, inclusi i rinnovi delle locazioni immobiliari poste in essere con Parti Correlate (come meglio specificato nei seguenti Punti 17.2 e 17.3).

17.2 Operazioni con Parti Correlate poste in essere dal Gruppo

Il Gruppo intrattiene rapporti con le seguenti parti correlate:

- società controllante diretta o indiretta (“**Società controllante**”);
- società controllate dalla controllante diretta o dalle controllanti indirette e diverse dalle proprie controllate e collegate (“**Società sottoposte al controllo delle controllanti**”);

La tabella di seguito riporta il prospetto di dettaglio dei dati patrimoniali relativi ai rapporti del Gruppo con Parti Correlate al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Società controllante	Società sottoposte al controllo delle controllanti			Totale	Totale voce di bilancio	Incidenza sulla voce di bilancio
	Newlat Group	Corticella	New Property	Altre società sottoposte al controllo delle controllanti			
Attività per diritto d'uso							
Al 30 giugno 2019	-	1.876	8.972	-	10.848	20.779	52,2%
Al 31 dicembre 2018	-	2.110	10.117	-	12.227	18.577	65,8%
Attività finanziarie non correnti valutate al costo ammortizzato							
Al 30 giugno 2019	-	125	610	-	735	868	84,7%
Al 31 dicembre 2018	-	125	610	-	735	858	85,7%
Al 31 dicembre 2017	-	125	610	-	735	975	75,4%
Crediti commerciali							
Al 30 giugno 2019	-	-	-	19	19	60.688	0,0%
Al 31 dicembre 2018	-	-	-	19	19	53.869	0,0%
Al 31 dicembre 2017	-	-	-	19	19	54.430	0,0%
Al 31 dicembre 2016	-	-	-	19	19	47.343	0,0%
Altri crediti e attività correnti							
Al 31 dicembre 2018	-	-	10.000	-	10.000	14.440	69,3%
Al 31 dicembre 2017	-	-	18.192	-	18.192	22.328	81,5%
Al 31 dicembre 2016	3.000	-	-	-	3.000	7.363	40,7%
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti							
Al 30 giugno 2019	29.875	-	-	-	29.875	31.901	93,6%
Al 31 dicembre 2018	61.429	-	-	-	61.429	61.786	99,4%
Al 31 dicembre 2017	71.621	-	-	-	71.621	72.060	99,4%
Al 31 dicembre 2016	50.076	-	-	-	50.076	50.777	98,6%
Passività finanziarie non correnti							
Al 31 dicembre 2017	9.000	-	-	-	9.000	13.478	66,8%
Al 31 dicembre 2016	15.000	-	-	-	15.000	26.912	55,7%
Passività per leasing non correnti							
Al 30 giugno 2019	-	1.450	6.886	-	8.336	15.425	54,0%
Al 31 dicembre 2018	-	1.682	8.018	-	9.700	14.110	68,7%
Altre passività non correnti							
Al 31 dicembre 2016	9.150	17.002	-	-	26.152	40.770	64,1%
Debiti commerciali							
Al 30 giugno 2019	234	-	27	4	265	97.667	0,3%
Al 31 dicembre 2018	130	-	58	7	195	92.221	0,2%
Al 31 dicembre 2017	678	-	-	50	728	91.160	0,8%
Al 31 dicembre 2016	1.049	-	-	78	1.127	82.738	1,4%
Passività finanziarie correnti							
Al 31 dicembre 2016	27.705	-	-	-	27.705	50.662	54,7%
Passività per leasing correnti							
Al 30 giugno 2019	-	460	2.250	-	2.710	5.739	47,2%
Al 31 dicembre 2018	-	454	2.222	-	2.676	5.087	52,6%

La tabella di seguito riporta il prospetto di dettaglio dei dati economici relativi ai rapporti del Gruppo con Parti Correlate per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

(In migliaia di Euro)	Società controllante		Società sottoposte al controllo delle controllanti		Totale	Totale voce di bilancio	Incidenza sulla voce di bilancio
	Newlat Group	Corticella	New Property	Altre società sottoposte al controllo delle controllanti			
Costo del venduto							
Semestre chiuso al 30 giugno 2019	-	234	1.145	80	1.459	127.831	1,1%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	-	469	2.291	114	2.874	256.060	1,1%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	-	-	1.423	223	1.646	255.115	0,6%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	-	-	-	302	302	241.299	0,1%
Spese amministrative							
Semestre chiuso al 30 giugno 2019	453	-	-	-	453	6.434	7,0%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	990	-	-	-	990	12.663	7,8%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	990	-	-	-	990	12.873	7,7%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	990	-	-	-	990	13.241	7,5%
Proventi finanziari							
Semestre chiuso al 30 giugno 2019	356	-	-	-	356	366	97,3%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	1.232	-	-	-	1.232	1.327	92,8%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	842	-	-	-	842	886	95,0%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	1.515	-	-	-	1.515	1.579	95,9%
Oneri finanziari							
Semestre chiuso al 30 giugno 2019	68	24	116	-	208	936	22,2%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	470	57	272	-	799	2.077	38,5%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	834	-	-	-	834	2.403	34,7%
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	2.083	-	-	-	2.083	4.051	51,4%

Nell'ambito delle Operazione con Parti Correlate si precisa inoltre che i compensi spettanti ai sindaci e agli amministratori - anch'essi parti correlate dell'Emittente - ammontano rispettivamente a Euro 147 migliaia, Euro 146 migliaia ed Euro 109 migliaia per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 e rispettivamente pari a Euro 26 migliaia e Euro 34 migliaia per i semestri chiusi al 30 giugno 2019 e 2018. Tali costi sono contabilizzati nelle spese amministrative.

17.2.1 Operazioni con la società controllante

Di seguito sono esposti i principali rapporti con la Società controllante Newlat Group intrattenuti dal Gruppo nel corso dei periodi in esame.

Gestione centralizzata della tesoreria

Il Gruppo è parte di un sistema centralizzato, gestito da Newlat Group, di gestione dei flussi di incasso e pagamento nel rispetto delle varie normative valutarie e fiscali locali.

Le disponibilità liquide e mezzi equivalenti al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, nonché le passività finanziarie correnti al 31 dicembre 2016, sono riconducibili ai suddetti rapporti di tesoreria centralizzata con la Società controllante, normati da specifici contratti.

In relazione ai predetti rapporti, il Gruppo ha rilevato proventi finanziari per Euro 356 migliaia per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per Euro 1.232 migliaia, Euro 842 migliaia ed Euro 1.515 migliaia rispettivamente

per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, nonché interessi passivi per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016. Sono state inoltre iscritte tra le spese amministrative commissioni per Euro 213 migliaia per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per Euro 510 migliaia gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

Si precisa che in data 22 luglio 2019, Newlat, Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland hanno separatamente sottoscritto con il socio unico Newlat Group gli atti volti alla modifica dei suddetti accordi di tesoreria centralizzata descritti nel seguito. In deroga a quanto previsto da tali accordi, a partire dalla data di emissione del provvedimento di ammissione alle negoziazioni da parte di Borsa Italiana e senza limiti di tempo, l'Emittente, Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland utilizzeranno per tutte le movimentazioni (incluso l'incasso della provvista riveniente dall'aumento di capitale a servizio della quotazione) altri conti correnti non soggetti all'accordo di *cash pooling* condiviso con la controllante, rimanendo salvo il diritto della Società di dotarsi di un *cash pooling* destinato alle società controllate. Il conto corrente soggetto al *cash pooling* sarà utilizzato esclusivamente al fine di consentire all'Emittente Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland di avere accesso alle linee di credito concesse dalla controllante ai sensi dell'accordo di *cash pooling*, di cui l'Emittente Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland continuerà a beneficiare. In caso di utilizzo di tali linee di credito l'Emittente, Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland, al solo fine di rimborsare il debito derivante dall'utilizzo della linea, potranno trasferire risorse sul conto corrente soggetto all'accordo di *cash pooling*. Nell'ipotesi in cui il conto corrente soggetto all'accordo di *cash pooling* riceva accrediti da soggetti terzi, il relativo importo sarà automaticamente trasferito sul diverso conto corrente aperto dall'Emittente, Centrale del Latte di Salerno e/o Newlat Deutschland.

Si precisa inoltre che eventuali modifiche dei predetti accordi successive all'avvio delle negoziazioni dovranno essere sottoposte alla Procedura per Operazioni con Parti Correlate (si veda il Punto 17.5 della presente Sezione).

Contratti di finanziamento

Finanziamenti da Newlat Group

I finanziamenti concessi da Newlat Group si riferiscono a:

- 1) un contratto di finanziamento per un importo complessivo di Euro 25.000 migliaia sottoscritto in data 15 maggio 2017 tra Newlat Group e Newlat S.p.A.. Tale contratto prevedeva la corresponsione di interessi trimestrali al tasso Euribor maggiorato di uno *spread* del 2,5%. Il contratto prevedeva il rimborso in un'unica o più soluzioni entro e non oltre il 31 dicembre 2020. Si precisa che il debito relativo a tale contratto di finanziamento è stato scisso a favore della società beneficiaria New Property a seguito dell'operazione di Scissione avvenuta nel corso del 2017;
- 2) un contratto di finanziamento sottoscritto con Newlat Group in data 22 maggio 2017 per un importo complessivo pari a Euro 9.000 migliaia. Tale contratto prevedeva la corresponsione di interessi trimestrali al tasso Euribor maggiorato di uno *spread* del 2,5%. Il contratto prevedeva il rimborso in un'unica o più soluzioni entro e non oltre il 31 dicembre 2020. Si segnala che in data 28 dicembre 2018 Newlat ha rimborsato interamente il finanziamento in oggetto;

- 3) un contratto di finanziamento per un importo complessivo di Euro 15.000 migliaia sottoscritto in data 27 dicembre 2016 tra Newlat Group e Newlat. Tale contratto prevedeva la corresponsione di interessi trimestrali al tasso Euribor maggiorato di uno *spread* del 2,5%. Il contratto prevedeva il rimborso in un'unica o più soluzioni entro e non oltre il 31 dicembre 2020. Si precisa che il debito relativo a tale contratto di finanziamento è stato scisso a favore della società beneficiaria New Property a seguito dell'operazione di Scissione avvenuta nel corso del 2017.

Si evidenzia che il debito residuo di New Property nei confronti di Newlat Group ai sensi dei contratti di finanziamenti di cui ai precedenti punti 1) e 3) è rimasto invariato alla Data del Documento di Registrazione (e, pertanto, rispettivamente pari a Euro 25.000 e 15.000 migliaia).

Per maggiori dettagli si veda la SEZIONE XIII, Punto 13.1 del Documento di Registrazione.

Commissione di gestione e nuovo contratto di cost-sharing

Le spese amministrative verso la Società controllante sono riconducibili, per Euro 240 migliaia per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per Euro 480 migliaia per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, a spese di gestione sostenute dalle società del Gruppo in relazione a contratti di prestazioni di servizi.

Si precisa che in data 22 luglio 2019, Newlat, Centrale del Latte di Salerno e Newlat Deutschland hanno separatamente sottoscritto con il socio unico Newlat Group un accordo finalizzato alla risoluzione dei suddetti contratti di prestazione di servizi. Contestualmente alla risoluzione del contratto tra Newlat Group e l'Emittente, le stesse parti hanno sottoscritto un contratto di *cost-sharing* relativo alle sole seguenti attività: (i) *scouting* con riferimento alle operazioni di M&A dell'Emittente; (ii) supporto per la fase di esecuzione delle operazioni di M&A; (iii) supporto alla figura di *investor relator* individuata dalla Società; e (iv) affari societari. Tali attività saranno svolte da taluni dipendenti di Newlat Group. Il contratto di *cost-sharing* non pregiudicherà l'autonomia decisionale e gestionale dell'Emittente con riferimento alle relative attività. Per effetto della stipula del contratto di *cost-sharing*, il costo forfettario annuo relativo alla prestazione dei servizi sarà fino ad al massimo Euro 120.000, a seconda dell'utilizzo o meno delle figure sopraindicate da parte di Newlat Food. Si segnala che, pertanto, nessuna figura manageriale verrà trasferita da Newlat Group all'Emittente prima della quotazione. Il contratto ha durata di un anno e si intenderà tacitamente rinnovato, agli stessi termini e condizioni, per ulteriori periodi di un anno; si precisa che tutte le modifiche al *cost sharing agreement*, ivi inclusi i rinnovi anche "taciti" al citato contratto, successive alla Data di Avvio delle Negoziazioni dovranno essere sottoposte alla Procedura per Operazioni con Parti Correlate (si veda il Punto 17.5 della presente Sezione).

L'Emittente sopperisce ai diversi servizi infragruppo precedentemente resi dalla controllante Newlat Group in forza del precedente contratto di prestazione di servizi (e non ricompresi nel nuovo contratto di *cost sharing* stipulato in data 22 luglio 2019) avvalendosi di risorse interne. Si precisa, pertanto, che lo svolgimento dei suddetti servizi, in via autonoma da parte dell'Emittente, non ha comportato cambiamenti organizzativi dell'Emittente.

Per completezza, vengono riportati di seguito i termini e condizioni dei predetti accordi di servizi antecedentemente la stipula degli accordi del 22 luglio 2019.

Gestione da parte di Newlat Group di talune attività proprie di Newlat

In data 29 dicembre 2014 Newlat aveva sottoscritto con la Società controllante un contratto di prestazione di servizi infragruppo, con durata fino al 31 dicembre 2019, rinnovabile tacitamente di anno in anno, successivamente modificato in data 22 luglio 2019. Mediante tale contratto Newlat Group si impegnava a gestire direttamente tramite il proprio personale, a beneficio della controllata, le attività di: (i) direzione generale, tra cui la definizione dell'indirizzo strategico e il coordinamento delle attività produttive, (ii) direzione amministrativa, tra cui le attività di controllo, coordinamento e supervisione degli adempimenti contabili, fiscali, societari e gestionali e la gestione della tesoreria accentrata, (iii) direzione del personale, tra cui le attività di coordinamento della gestione del personale, (iv) direzione legale, tra cui la gestione dei contenziosi, la consulenza legale e il supporto nella gestione della contrattualistica e (v) operazioni straordinarie, tra cui la negoziazione nell'ambito di acquisizioni e la supervisione della relativa contrattualistica.

Il corrispettivo annuo pattuito per le prestazioni oggetto del contratto era definito in un ammontare pari a Euro 180 migliaia.

Gestione da parte di Newlat Group di talune attività proprie di Centrale del Latte di Salerno

In data 29 dicembre 2015 Centrale del Latte di Salerno aveva sottoscritto con la Società controllante un contratto di prestazione di servizi infragruppo, con durata fino al 31 dicembre 2019, rinnovabile tacitamente di anno in anno. Mediante tale contratto Newlat Group si impegnava a gestire direttamente tramite il proprio personale, a beneficio della controllata, le attività di: (i) direzione generale, tra cui l'assistenza nella direzione dello stabilimento, il supporto all'attività commerciale e il controllo qualità, (ii) direzione amministrativa, tra cui le attività di controllo, coordinamento e supervisione degli adempimenti contabili, fiscali, societari e gestionali e la gestione della tesoreria accentrata, (iii) direzione del personale, tra cui le attività di coordinamento della gestione del personale e di consulenza legale in materia di diritto civile e penale e (iv) direzione commerciale, tra cui la gestione della clientela, la gestione degli ordini, il monitoraggio dello *stock* dei magazzini e gli acquisti di pasta dai fornitori. Il corrispettivo annuo pattuito per le prestazioni oggetto del contratto era definito in un ammontare pari a Euro 120 migliaia.

a) Gestione da parte di Newlat Group di talune attività proprie di Newlat Deutschland

In data 2 dicembre 2016 Newlat aveva sottoscritto con la Società controllante un *Cost Sharing Agreement*, ovvero un accordo tra società dello stesso gruppo locate in diversi paesi in base al quale i costi relativi alle prestazioni di servizi effettuati all'interno del gruppo sono distribuiti in relazione ai benefici ottenuti da ciascuna entità. L'accordo, efficace a partire dal 1 gennaio 2017, poteva essere risolto in qualsiasi momento da ciascuna delle parti, con un preavviso di almeno 3 mesi. Mediante tale contratto Newlat Group si impegnava a gestire direttamente tramite il proprio personale, a beneficio della controllata, le attività di consulenza strategica e amministrativa, di gestione della tesoreria accentrata e di consulenza legale per la contrattualistica e per le transazioni rilevanti. Il corrispettivo annuo pattuito per le prestazioni oggetto del contratto era definito in un ammontare pari a Euro 180 migliaia.

Il contratto descritto aveva annullato e sostituito il precedente accordo tra le parti, sottoscritto in data 31 dicembre 2013. Tale contratto prevedeva la corresponsione di un corrispettivo annuo pari a Euro 84 migliaia,

modificabile annualmente in caso di una variazione delle prestazioni effettuate da Newlat Group. Il corrispettivo effettivo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 in relazione all'accordo ammontava a Euro 180 migliaia.

Acquisizione di IAR S.p.A. da parte di Newlat

Le altre passività non correnti verso la Società controllante al 31 dicembre 2016, pari a Euro 9.150 migliaia, si riferiscono al debito residuo verso Newlat Group, relativo all'acquisto del 100% del capitale sociale della società IAR S.p.A. (fusa per incorporazione in Newlat). Si precisa che tale debito è stato incluso nel perimetro della Scissione New Property.

Gli altri crediti e attività correnti, pari a Euro 3.000 migliaia, si riferiscono al credito che la stessa IAR S.p.A. (fusa per incorporazione in Newlat) vantava nei confronti della Società controllante per la vendita delle quote di partecipazioni detenute nella Pezzullo Molini e Pastifici S.p.A..

Acquisizione di Newlat Deutschland

In data 27 giugno 2019, l'Emittente ha stipulato con Newlat Group, società controllante l'Emittente, un contratto per l'acquisto dell'intera partecipazione di Newlat Deutschland, il cui capitale sociale è interamente detenuto da Newlat Group.

Il contratto di Acquisizione Newlat Deutschland prevede l'avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA come condizione sospensiva all'efficacia del trasferimento della proprietà delle azioni Newlat Deutschland in favore di Newlat.

Il corrispettivo provvisorio per l'acquisizione di Newlat Deutschland, quale stima preliminare del corrispettivo definitivo, è pari ad Euro 55 milioni. Il medesimo corrispettivo definitivo sarà determinato sulla base della seguente formula: EBITDA medio registrato da Newlat Deutschland negli esercizi 2016, 2017, 2018 e nel primo semestre dell'esercizio 2019 x 8 +/- PFN alla data di efficacia del trasferimento della proprietà delle azioni Newlat Deutschland in favore di Newlat. Le modalità di calcolo della posizione finanziaria netta e dell'EBITDA utili alla determinazione del corrispettivo definitivo sono definite nell'ambito del contratto.

Il corrispettivo provvisorio è stato corrisposto dall'Emittente a Newlat Group tramite il versamento di: (i) un importo di Euro 10 milioni in data 31 dicembre 2018 e (ii) ulteriori cinque *tranches* per complessivi Euro 45 milioni tra il 13 maggio e il 18 giugno 2019. L'eventuale aggiustamento prezzo sarà regolato entro 30 giorni dalla data di efficacia del trasferimento della proprietà delle azioni Newlat Deutschland in favore di Newlat. Tale aggiustamento di prezzo non prevede elementi discrezionali oggetto di una necessaria specifica valutazione, in quanto l'aggiustamento verrà determinato secondo la suddetta formula, contrattualmente stabilita. In ogni caso, tale aggiustamento sarà soggetto all'applicazione dei presidi previsti per le operazioni qualificate di maggiore rilevanza previste dal Regolamento Parti Correlate, posto che la PFN di cui alla formula per la determinazione del prezzo definitivo sarà quella alla data di efficacia del contratto definitivo (post quotazione) e comunque regolato entro 30 giorni dalla data di efficacia del trasferimento della proprietà delle azioni Newlat Deutschland in favore di Newlat.

Si precisa che il pagamento del corrispettivo per l'Acquisizione Newlat Deutschland è avvenuto prima della stipula del contratto in quanto si è voluto dare una corretta rappresentazione della situazione patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e delle caratteristiche del Gruppo agli investitori alla data del 30 giugno 2019.

Si evidenzia che con riferimento all'Acquisizione di Newlat Deutschland non è stata richiesta una *fairness opinion* di un terzo che potesse attestare la congruità del corrispettivo in quanto, come deliberato dal Consiglio di Amministrazione in data 27 giugno 2019 e anche sulla base dell'esito di ricerche effettuate dallo stesso Emittente, l'Emittente ha ritenuto che tale corrispettivo risultasse in linea con i corrispettivi pattuiti nell'ambito di operazioni similari.

Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.1.

17.2.2 Operazioni con le Società sottoposte al controllo delle controllanti

Di seguito si riportano le società sottoposte al controllo delle controllanti con cui il Gruppo ha intrattenuto rapporti nel corso dei periodi in esame:

- Corticella;
- New Property; e
- altre società sottoposte al controllo delle controllanti, quali Newservice S.r.l., Latterie riunite Piana del Sele S.r.l. in liquidazione e Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione.

La Riorganizzazione Immobiliare

In data 7 marzo 2017 l'Assemblea straordinaria di Newlat ha deliberato l'approvazione della Scissione New Property, mediante assegnazione di parte del patrimonio sociale della stessa Newlat a favore della società di nuova costituzione New Property. Inoltre, in data 31 dicembre 2017, sono stati oggetto di scorporo i beni immobili di Corticella, precedentemente iscritti in forza di un contratto di locazione con opzione di riscatto a fronte di un corrispettivo da versare pari a Euro 17.002 migliaia, poiché Newlat ha ceduto la suddetta opzione relativa al diritto di riscatto degli immobili stessi, avente valenza fino alla scadenza o cessazione per qualsivoglia altra ragione del contratto di locazione, al socio unico Newlat Group.

I beni immobili oggetto della Riorganizzazione Immobiliare, riconducibili agli stabilimenti produttivi di Sansepolcro (AR), Ozzano Taro (PR), Reggio Emilia, Lodi, Lecce ed Eboli (SA), nonché gli stabilimenti di Corticella di Bologna e Corte de' Frati (CR), sono stati concessi in conduzione a Newlat, tramite sottoscrizione di specifici contratti di locazione.

Si veda il Bilancio Consolidato Aggregato per maggiori informazioni relativamente alla Riorganizzazione Immobiliare e al relativo trattamento contabile nell'ambito della predisposizione dello stesso.

Di seguito sono esposti i principali rapporti intrattenuti dal Gruppo con tali società nel corso dei periodi in esame.

New Property

Conguaglio relativo alla Scissione New Property

La Scissione New Property ha comportato l'iscrizione di crediti, iscritti nella voce "Altri crediti e attività correnti", relativi al conguaglio derivante dalle differenze tra i valori contabili degli elementi patrimoniali attivi e passivi così come determinati nel progetto di scissione, ovvero sulla base della situazione contabile al 31 dicembre 2016, e i medesimi valori alla data di efficacia dell'operazione. Tali crediti, pari a Euro 32.818 migliaia alla data di efficacia dell'operazione, ammontano a Euro 10.000 migliaia al 31 dicembre 2018 ed Euro 18.192 migliaia al 31 dicembre 2017. Si precisa che in data 25 giugno 2019 è stato incassato il credito in essere al 31 dicembre 2018, pari a Euro 10.000 migliaia.

Concessione in locazione a Newlat di taluni immobili di proprietà di New Property

New Property ha concesso in locazione a Newlat, a decorrere dal 1° giugno 2017 e fino al 1° giugno 2023, i beni immobili inclusi nel perimetro della Scissione New Property e situati a Sansepolcro (AR), Ozzano Taro (PR), Reggio Emilia, Lodi, Lecce ed Eboli (SA). I contratti prevedono la possibilità di rinnovo per ulteriori 6 anni, salva la facoltà di diniego del rinnovo esercitabile dalla locatrice nelle ipotesi esclusivamente previste dall'art. 29 della Legge 392/1978. Si precisa che alla Data del Documento di Registrazione tali ipotesi non si sono verificate. A partire dal 1° giugno 2018 Newlat ha la facoltà di recedere in qualsiasi momento da tali contratti.

Il canone annuo di locazione è concordato come segue:

- Immobili siti nel comune di Eboli: canone annuo pari a Euro 500 migliaia oltre ad IVA da pagarsi in rate trimestrali anticipate di Euro 125 migliaia ciascuna, oltre ad IVA;
- Immobili siti nel comune di Lecce: canone annuo pari a Euro 40 migliaia oltre ad IVA da pagarsi in rate trimestrali anticipate di Euro 10 migliaia ciascuna, oltre ad IVA;
- Immobili siti nella provincia di Lodi: canone annuo pari a Euro 200 migliaia oltre ad IVA da pagarsi in rate trimestrali anticipate di Euro 50 migliaia ciascuna, oltre ad IVA;
- Immobili siti nel comune di Ozzano Taro: canone annuo pari a Euro 400 migliaia oltre ad IVA da pagarsi in rate trimestrali anticipate di Euro 100 migliaia ciascuna, oltre ad IVA;
- Immobili siti nel comune di Reggio Emilia: canone annuo pari a Euro 500 migliaia oltre ad IVA da pagarsi in rate trimestrali anticipate di Euro 125 migliaia ciascuna, oltre ad IVA; e
- Immobili siti nel comune di Sansepolcro: canone annuo pari a Euro 800 migliaia oltre ad IVA da pagarsi in rate trimestrali anticipate di Euro 200 migliaia ciascuna, oltre ad IVA.

Si precisa che eventuali modifiche dei predetti contratti di locazione, inclusi i rinnovi relativi a tali contratti, successive alla Data di Avvio delle Negoziazioni dovranno essere sottoposte alla Procedura per Operazioni con Parti Correlate (si veda il Punto 17.5 della presente Sezione).

Tali contratti a partire dal 1 gennaio 2018 sono stati contabilizzati in base all'IFRS 16, che ha comportato l'iscrizione: (i) di attività per diritto d'uso, (ii) di passività per *leasing* correnti, (iii) di passività per *leasing* non correnti, (iv) di ammortamenti dell'attività per diritto d'uso contabilizzati nel costo del venduto e (v) di oneri finanziari.

I canoni di locazione contabilizzati nel costo per venduto per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, in base allo IAS 17, ammontano a Euro 1.423 migliaia.

Le attività finanziarie valutate al costo ammortizzato verso New Property al 30 giugno 2019, al 31 dicembre 2018 e al 31 dicembre 2017 sono relative esclusivamente a depositi cauzionali infruttiferi versati da Newlat, in accordo con le disposizioni contrattuali, a garanzia dell'adempimento delle proprie obbligazioni.

Corticella

Concessione in locazione a Newlat degli immobili siti nel comune di Bologna e nel comune di Corte de' Frati (CR) di proprietà di Corticella

Contestualmente alla Riorganizzazione Immobiliare, il compendio scorporato a favore di Corticella è stato oggetto di un contratto di locazione efficace a partire dal 1° luglio 2017 con scadenza al 30 giugno 2023. Il contratto prevede la possibilità di rinnovo per ulteriori 6 anni, salva la facoltà di diniego del rinnovo esercitabile dalla locatrice nelle ipotesi esclusivamente previste dall'art. 29 della Legge 392/1978. Si precisa che alla Data del Documento di Registrazione tali ipotesi non si sono verificate. A partire dal 1° luglio 2018 Newlat ha la facoltà di recedere in qualsiasi momento dal contratto. Il canone annuo di locazione è stato concordato in Euro 500 migliaia oltre ad IVA, di cui Euro 350 migliaia relativi all'immobile sito in Corte de' Frati ed Euro 150 migliaia relativi allo stabilimento di Bologna. Tale importo deve essere corrisposto in rate trimestrali anticipate di Euro 125 migliaia ciascuna.

Si precisa che eventuali modifiche del predetto contratto di locazione, incluso il relativo rinnovo, successive alla Data di Avvio delle Negoziazioni dovranno essere sottoposte alla Procedura per Operazioni con Parti Correlate (si veda il Punto 17.5 della presente Sezione).

A partire dal 1 gennaio 2018, a seguito dell'adozione dell'IFRS 16 da parte del Gruppo, la contabilizzazione di tale contratto ha comportato l'iscrizione: (i) di attività per diritto d'uso, (ii) di passività per *leasing* correnti, (iii) di passività per *leasing* non correnti, (iv) di ammortamenti dell'attività per diritto d'uso contabilizzati nel costo del venduto e (v) di oneri finanziari.

Le attività finanziarie valutate al costo ammortizzato verso Corticella al 30 giugno 2019, al 31 dicembre 2018 e al 31 dicembre 2017 sono relative esclusivamente a depositi cauzionali infruttiferi versati da Newlat, in accordo con le disposizioni contrattuali, a garanzia dell'adempimento delle proprie obbligazioni.

Debito relativo al compendio immobiliare oggetto di scorporo

Le altre passività non correnti al 31 dicembre 2016 si riferiscono al debito verso Corticella quale corrispettivo contrattualizzato per l'opzione di riscatto, oggetto di rinuncia in favore di Newlat Group, del compendio immobiliare. Tale opzione di riscatto ha valenza fino alla scadenza o cessazione per qualsivoglia altra ragione del contratto di locazione in essere tra l'Emittente e Corticella. Operazioni infragruppo

La tabella di seguito riporta il prospetto di dettaglio dei dati patrimoniali relativi ai rapporti intrattenuti dall’Emittente con le società del Gruppo al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Società controllate		Totale
	Centrale del latte di Salerno	Newlat Deutschland	
Crediti commerciali			
Al 30 giugno 2019	1.819	-	1.819
Al 31 dicembre 2018	5.769	1.105	6.874
Al 31 dicembre 2017	6.009	1.355	7.364
Al 31 dicembre 2016	187	1.756	1.943
Attività per imposte correnti			
Al 30 giugno 2019	77	-	77
Al 31 dicembre 2018	77	-	77
Al 31 dicembre 2017	110	-	110
Al 31 dicembre 2016	536	-	536
Altri crediti e attività correnti			
Al 31 dicembre 2017	900	-	900
Debiti commerciali			
Al 31 dicembre 2018	61	-	61
Al 31 dicembre 2017	86	-	86
Al 31 dicembre 2016	34	-	34
Passività per imposte correnti			
Al 30 giugno 2019	482	-	482
Al 31 dicembre 2018	482	-	482
Al 31 dicembre 2017	482	-	482
Al 31 dicembre 2016	841	-	841
Altre passività correnti			
Al 30 giugno 2019	107	11.341	11.448
Al 31 dicembre 2018	322	-	322
Al 31 dicembre 2017	156	-	156
Al 31 dicembre 2016	113	10.000	10.113

La tabella di seguito riporta il prospetto di dettaglio dei dati economici relativi ai rapporti intrattenuti dall’Emittente con le società del Gruppo per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Società controllate		
	Centrale del latte di Salerno	Newlat Deutschland	Totale
Ricavi da contratti con i clienti			
Semestre chiuso al 30 giugno 2019	11.891	12.867	24.758
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	25.121	27.525	52.646
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	26.942	23.605	50.547
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	922	25.780	26.702
Costo del venduto			
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	344	-	344
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	109	-	109
Altri ricavi e proventi			
Semestre chiuso al 30 giugno 2019	300	-	300
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	600	-	600
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	600	-	600
Altri costi operativi			
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	7	-	7
Proventi finanziari			
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	900	-	900
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	2.000	-	2.000

Di seguito si riporta una descrizione dei principali rapporti intrattenuti dall'Emittente con le società del Gruppo nel corso dei periodi in esame.

Centrale del Latte di Salerno

Affitto del ramo d'azienda Matese

In data 20 dicembre 2016 è stato sottoscritto un contratto di affitto di ramo di azienda tra Newlat e Centrale del Latte di Salerno avente ad oggetto il ramo d'azienda Matese. Esso è composto da fabbricati, tra cui i depositi di Lecce, Pozzuoli e Piana del Sele, terreni, impianti, macchinari, attrezzature, altre attività materiali, marchi di fabbrica e rapporti giuridici (inclusi i rapporti di lavoro subordinato) riferibili alla produzione e vendita di prodotti a marchio "Matese" e "Fior di Salento". Il contratto, efficace a far data dal 1° gennaio 2017 e avente una durata di 5 anni, si intenderà automaticamente rinnovato per un ulteriore anno qualora una delle due parti non comunichi all'altra parte la sua disdetta. È fatta salva la facoltà delle parti di recedere dal contratto con preavviso scritto di tre mesi. Il canone annuale è pari a Euro 600 migliaia da versarsi in rate trimestrali anticipate. Il contratto vieta tassativamente all'affittuario il subaffitto o la cessione totale o parziale della attività componenti il ramo d'azienda.

Gli altri ricavi e proventi verso Centrale del Latte di Salerno per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018 e 2017, sono relativi al contratto di locazione descritto.

Produzione e confezionamento di taluni prodotti a beneficio di Centrale del Latte di Salerno

A seguito della sottoscrizione del contratto di affitto di ramo di azienda avente per oggetto il ramo d'azienda Matese a Centrale del Latte di Salerno, quest'ultima ha affidato a Newlat la produzione e il confezionamento di taluni prodotti mediante un accordo sottoscritto in data 2 gennaio 2017. Il contratto ha una durata di 5 anni a decorrere dalla data di sottoscrizione, con la possibilità di proroga per un ulteriore anno. È previsto che le tariffe unitarie dei prodotti definite dal contratto siano riviste trimestralmente sulla base dell'andamento della

materia prima e del costo degli imballaggi. I prodotti sono fatturati da Newlat a Centrale del Latte di Salerno mensilmente e il pagamento del corrispettivo da parte di quest'ultima deve essere effettuato a 30 giorni data ricevimento fattura fine mese.

I ricavi da contratti con i clienti verso Centrale del Latte di Salerno per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018 e 2017 si riferiscono principalmente al contratto descritto. Al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018 e 2017 sono stati iscritti crediti commerciali, in relazione al medesimo contratto, rispettivamente per Euro 441 migliaia, Euro 4.368 migliaia ed Euro 4.631 migliaia.

Consolidato fiscale

I rapporti verso Centrale del Latte di Salerno includono i crediti e i debiti derivanti dall'adesione di quest'ultima al consolidato fiscale. Le attività per imposte correnti verso Centrale del Latte di Salerno, nei periodi in esame, sono relative principalmente a crediti IRES. Le passività per imposte correnti, nei periodi in esame, si riferiscono principalmente ad acconti IRES.

Le altre passività correnti, nei periodi in esame, si riferiscono principalmente al consolidato IVA di Newlat.

Dividendi distribuiti da Centrale del Latte di Salerno

I proventi finanziari da Centrale del Latte di Salerno, per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2017 e 2016, sono riconducibili alla distribuzione di dividendi approvata dall'Assemblea ordinaria di Centrale del Latte di Salerno rispettivamente in data 28 giugno 2017 e 28 giugno 2016. Al 31 dicembre 2017 gli altri crediti e attività correnti si riferiscono interamente alla distribuzione di dividendi deliberata nel 2017.

Newlat Deutschland

Distribuzione in esclusiva in Germania dei prodotti a marchio Buitoni

Al fine di promuovere la vendita dei propri prodotti in Germania, Newlat in data 7 dicembre 2015 ha sottoscritto con Newlat Deutschland un accordo di distribuzione in esclusiva con scadenza originaria 31 dicembre 2018, rinnovato per un ulteriore anno, ovvero sino al 31 dicembre 2019. Mediante tale accordo Newlat ha nominato Newlat Deutschland quale proprio distributore in esclusiva in Germania in relazione ai prodotti a marchio Buitoni elencati nel contratto. Newlat si impegna a non distribuire direttamente o tramite un altro fornitore tali prodotti in Germania; Newlat Deutschland si impegna ad astenersi dal vendere in tale territorio prodotti che siano direttamente concorrenti dei prodotti a marchio Buitoni. In considerazione del diritto di utilizzo del marchio Buitoni, finalizzato esclusivamente alla distribuzione in Germania dei prodotti oggetto dell'accordo, Newlat Deutschland riconosce a Newlat un ammontare pari al 3,5% dei ricavi derivanti dalla vendita di tali prodotti. Il prezzo di acquisto dei prodotti è determinato sulla base del prezzo applicato da Newlat Deutschland per la vendita al dettaglio, da cui sono dedotti: (i) i costi diretti e indiretti sostenuti dal distributore, incluse le commissioni relative al marchio Buitoni e (ii) un ammontare pari al 2,5% del prezzo di vendita applicato dal distributore. Il prezzo così stimato è determinato preliminarmente all'inizio di ogni anno sulla base delle previsioni di vendita e dei costi. Alla fine dell'anno, Newlat emette una nota di credito o di debito al fine di rettificare il prezzo stimato sulla base dei dati effettivi. Il pagamento da parte di Newlat Deutschland deve essere effettuato entro 60 giorni data fattura. Si precisa che il contratto non prevede clausole specifiche in relazione all'accordo tra l'Emittente e Nestlè circa la commercializzazione dei prodotti a marchio

Buitoni. Alla Data del Documento di Registrazione non è stata intrapresa alcuna azione per prolungare tale accordo di distribuzione, ferma restando la volontà dell'Emittente di estendere la durata di anno in anno sino alla scadenza dell'accordo tra l'Emittente e Nestlè circa la commercializzazione dei prodotti a marchio Buitoni.

I ricavi da contratti con i clienti verso Newlat Deutschland per i periodi in esame, riferiti principalmente al contratto descritto, includono *royalties* pari a Euro 435 migliaia, Euro 1.083 migliaia, Euro 946 migliaia ed Euro 1.025 migliaia rispettivamente per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

I crediti commerciali al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 si riferiscono principalmente al contratto descritto. Al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2016, in relazione a tale contratto, l'Emittente ha iscritto altre passività correnti relative ad anticipi ricevuti sulle forniture future.

Il fatturato di Newlat Deutschland derivante dalla commercializzazione di prodotti a marchio Buitoni per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 costituisce rispettivamente il 39%, il 38%, il 35% e il 35% dei ricavi da contratti con i clienti.

Si precisa che il corrispettivo pagato da Newlat a Newlat Deutschland per la distribuzione dei prodotti a marchio "Buitoni" in Germania non è determinabile *ex ante*.

Rapporti con le altre società sottoposto al controllo di Angelo Mastrolia

Si evidenzia che il 100% del capitale sociale di CFR Hypermarchè S.A., TMT Group S.A., La Standa Grandi Magazzini S.a.g.l., TMT Property S.r.l., Newservice S.r.l., Latterie Riunite Piana del Sele S.r.l. in liquidazione e Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione è detenuto da ABGM Group S.A., il cui capitale sociale è a sua volta interamente detenuto da Angelo Mastrolia.

Si precisa che i rapporti fra l'Emittente e le altre società sottoposto al controllo di Angelo Mastrolia sono relativi a transazioni di natura commerciale poste in essere con Newservice S.r.l., Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione e Latterie riunite Piane del Sele S.r.l. in liquidazione per ammontari non rilevanti. In particolare i debiti verso Newservice S.r.l. sono riferibili ai servizi di vigilanza e portineria effettuati dalla controparte con riferimento ai beni immobili oggetto della Riorganizzazione Immobiliare; mentre i crediti commerciali vantati verso Latterie riunite Piane del Sele S.r.l. in liquidazione e i debiti commerciali verso Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione sono relativi alla vendita di beni.

Si segnala infine che nel periodo di riferimento (2016-2018) e alla Data del Documento di Registrazione non vi sono stati e non esistono rapporti fra l'Emittente e ABGM Group S.A., CFR Hypermarchè S.A., TMT Group S.A., La Standa Grandi Magazzini S.a.g.l., TMT Property S.r.l.. Si riporta qui di seguito una breve descrizione dell'attività svolta da tali società:

ABGM Group S.A. svolge attività di *holding* di partecipazioni.

CFR Hypermarchè S.A. e La Standa Grandi Magazzini S.a.g.l. svolgono attività di gestione di punti vendita (al di fuori del mercato *food*).

TMT Group SA è attiva nel settore navale.

TMT Property S.r.l. svolge attività nel settore immobiliare. Neservice S.r.l. opera nel settore della vigilanza non armata.

Latterie Riunite Piana del Sele S.r.l. in liquidazione e Piana del Sele Latteria Sociale S.r.l. in liquidazione sono due società operanti nel settore dei prodotti caseari, attualmente in liquidazione.

17.3 Operazioni con parti correlate di Newlat Deutschland

La tabella di seguito riporta il prospetto di dettaglio dei dati patrimoniali relativi ai rapporti intrattenuti da Newlat Deutschland con le proprie Parti Correlate al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Società controllante Newlat Group	Società sottoposte al controllo delle controllanti Newlat Food	Totale
Altri crediti e attività correnti			
Al 30 giugno 2019	-	11.341	11.341
Al 31 dicembre 2016	-	10.000	10.000
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti			
Al 30 giugno 2019	19.015	-	19.015
Al 31 dicembre 2018	24.084	-	24.084
Al 31 dicembre 2017	26.298	-	26.298
Al 31 dicembre 2016	12.707	-	12.707
Debiti commerciali			
Al 31 dicembre 2018	6	1.105	1.111
Al 31 dicembre 2017	491	1.355	1.846
Al 31 dicembre 2016	496	1.756	2.252

La tabella di seguito riporta il prospetto di dettaglio dei dati patrimoniali relativi ai rapporti intrattenuti da Newlat Deutschland con le proprie Parti Correlate per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Società controllante Newlat Group	Società sottoposte al controllo delle controllanti Newlat Food	Totale
Costo del venduto			
Semestre chiuso al 30 giugno 2019	-	12.867	12.867
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	-	27.525	27.525
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	-	23.605	23.605
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	-	25.780	25.780
Spese amministrative			
Semestre chiuso al 30 giugno 2019	90	-	90
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	180	-	180
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	180	-	180
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	180	-	180
Proventi finanziari			
Semestre chiuso al 30 giugno 2019	111	-	111
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	206	-	206
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2017	166	-	166
Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	202	-	202

Le disponibilità liquide e mezzi equivalenti e i proventi finanziari verso Newlat Group nei periodi in esame fanno riferimento agli accordi di tesoreria centralizzata descritti al Punto 17.2.1 della presente Sezione.

I debiti commerciali al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 e il costo del venduto verso l'Emittente per i periodi in esame si riferiscono principalmente all'accordo di distribuzione in esclusiva in Germania dei prodotti a marchio Buitoni sopra descritti. Gli altri crediti e attività correnti al 30 giugno 2019 e al 31 dicembre 2016 si riferiscono ad anticipi sulle forniture future in relazione a tale contratto.

17.4 Procedura operazioni con parti correlate

In conformità al Regolamento Parti Correlate, la procedura disciplina, tra l'altro, le modalità di istruzione e di approvazione delle operazioni con parti correlate definite di maggiore rilevanza sulla base dei criteri indicati dal Regolamento Parti Correlate e delle operazioni con parti correlate definite di minore rilevanza, per tali intendendosi quelle diverse dalle operazioni di maggiore rilevanza e dalle operazioni di importo esiguo. Queste ultime sono quelle operazioni con parti correlate attive o passive il cui importo o controvalore non supera, alla Data del Documento di Registrazione, Euro 200.000, e che in considerazione delle dimensioni della Società, non comportano apprezzabili rischi per la tutela degli investitori e per l'integrità del patrimonio della Società). Ciò premesso, successivamente alla Data di Avvio delle Negoziazioni, la Società modificherà, previo assenso del Comitato OPC, la summenzionata soglia esclusivamente per quanto riguarda le operazioni con parti correlate che siano persone fisiche (ivi incluse le società direttamente o indirettamente controllate da tali persone fisiche), fissandola in Euro 50.000.

La procedura, secondo quanto previsto dal Regolamento Parti Correlate, definisce come operazioni di maggiore rilevanza con parti correlate quelle in cui almeno uno degli indici di rilevanza indicati nell'allegato 3 del Regolamento Parti Correlate risulti superiore alla soglia del 5% e affida ai *manager* preposti alla realizzazione delle operazioni il compito di accertare i termini di applicazione della procedura a una determinata operazione, tra cui se un'operazione rientri tra le operazioni di maggiore rilevanza o tra le operazioni di minore rilevanza.

In conformità al Regolamento Parti Correlate, la procedura per le operazioni di minore rilevanza prevede che prima dell'approvazione di un'operazione con parti correlate, il Comitato Parti Correlate, esprima un parere motivato non vincolante sull'interesse della Società al suo compimento nonché sulla convenienza e correttezza sostanziale delle condizioni previste. A tale proposito si rileva che l'Emittente ha individuato nel Comitato OPC l'organo competente in relazione alle operazioni con parti correlate.

Per le operazioni di maggiore rilevanza, il Comitato OPC o uno o più componenti o esperti delegati dallo stesso saranno coinvolti nella fase delle trattative e nella fase istruttoria e, al termine della fase istruttoria, esprimono il proprio parere sull'operazione. Il Comitato effettua le proprie valutazioni e, in caso di suo parere negativo, questo si intende vincolante e non superabile.

Le regole previste dalla procedura non trovano applicazione nei seguenti casi di esenzione:

- (a) deliberazioni assembleari relative ai compensi spettanti ai membri del Consiglio di Amministrazione ai sensi dell'articolo 2389, comma 1, del Codice Civile, nonché deliberazioni sulla remunerazione degli amministratori investiti di particolari cariche inclusa nell'importo complessivo per la remunerazione di

tutti gli amministratori preventivamente determinato dall'assemblea ai sensi dell'articolo 2389, comma 3, del Codice Civile;

- (b) deliberazioni, diverse da quelle indicate sub (a), in materia di remunerazione degli amministratori investiti di particolari cariche nonché degli altri dirigenti con responsabilità strategiche, a condizione che:
 - (i) la Società abbia in essere una politica di remunerazione, nella cui definizione sia stato coinvolto il Comitato Nomine e Remunerazione;
 - (ii) sia stata sottoposta all'approvazione o al voto consultivo dell'assemblea una relazione che illustri la politica di remunerazione; e
 - (iii) la remunerazione assegnata sia coerente con tale politica;
- (c) operazioni di importo esiguo;
- (d) piani di compensi basati su strumenti finanziari approvati dall'assemblea ai sensi dell'articolo 114-*bis* del TUF e le relative operazioni esecutive;
- (e) operazioni ordinarie (vale a dire le operazioni che rientrano nell'ordinario esercizio dell'attività operativa e della connessa attività finanziaria della Società o della società controllata che compie l'operazione) che siano concluse a condizioni equivalenti a quelle di mercato o standard;
- (f) operazioni compiute dalla Società con società controllate dalla medesima ovvero operazioni compiute tra tali società controllate, nonché quelle con società collegate, qualora nelle società controllate o collegate controparti dell'operazione non vi siano interessi significativi di altre parti correlate della Società; e
- (g) deliberazioni assembleari relative ai compensi spettanti ai membri del Collegio Sindacale ai sensi dell'articolo 2402 del Codice Civile.

Si segnala che le eventuali decisioni in materia di rinnovo dei contratti e dei rapporti stipulati con parti correlate dall'Emittente nel periodo antecedente alla formale adozione della procedura per le operazioni con parti correlate sopra descritta saranno assunte in conformità a tale procedura.

SEZIONE XVIII - INFORMAZIONI FINANZIARIE RIGUARDANTI LE ATTIVITÀ, LA SITUAZIONE FINANZIARIA E I PROFITTI E LE PERDITE DELL'EMITTENTE

18.1 Informazioni finanziarie relative agli esercizi passati

Premessa

In considerazione delle operazioni intervenute nei periodi in esame, di seguito riportate, e della complessità della storia che ha caratterizzato l'Emittente, si ritiene utile esporre nella presente Sezione le modalità di presentazione dei dati finanziari dell'Emittente stessa, nonché i principali eventi che le hanno determinate.

Acquisizione di Delverde Industrie Alimentari S.p.A.

In data 9 aprile 2019, Newlat ha stipulato con Molinos del Plata S.L.U. e Molinos Rio de la Plata S.A. un contratto di compravendita di azioni rappresentative dell'intero capitale sociale di Delverde (di seguito l'“**Acquisizione di Delverde**”). L'esecuzione della compravendita è avvenuta contestualmente alla sottoscrizione del contratto.

Il contratto per l'Acquisizione di Delverde prevede un prezzo provvisorio, corrisposto da Newlat alla data dell'esecuzione della compravendita, pari a Euro 3.775 migliaia, il quale sarà oggetto di aggiustamento (in diminuzione o in aumento) sulla base degli scostamenti tra i valori della posizione finanziaria netta e del capitale circolante convenzionalmente determinati dalle parti e quelli effettivi alla data di esecuzione. Le modalità di calcolo della posizione finanziaria netta e del capitale circolante utili alla determinazione del corrispettivo sono definite nell'ambito del contratto. Ulteriori aggiustamenti (in diminuzione) del prezzo sono previsti, da un lato, per il caso di sopravvenienze passive che si riferiscano al periodo antecedente alla data di esecuzione della compravendita dovute ad accordi di scontistica a favore della grande distribuzione organizzata, e, dall'altro, per il caso di mancato incasso di crediti, al netto del relativo fondo svalutazione iscritto a bilancio.

Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.1

Acquisizione di Newlat Deutschland

In data 27 giugno 2019, l'Emittente ha stipulato con Newlat Group, società controllante l'Emittente, un contratto per l'acquisto dell'intera partecipazione di Newlat Deutschland, il cui capitale sociale è interamente detenuto da Newlat Group (il “**Contratto di Acquisizione Newlat Deutschland**”).

Il Contratto di Acquisizione Newlat Deutschland prevede l'avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA come condizione sospensiva all'efficacia del trasferimento della proprietà delle azioni Newlat Deutschland in favore di Newlat.

Il corrispettivo provvisorio per l'acquisizione di Newlat Deutschland, quale stima preliminare del corrispettivo definitivo, è pari ad Euro 55 milioni. Il medesimo corrispettivo definitivo sarà determinato sulla base della seguente formula: EBITDA medio registrato da Newlat Deutschland negli esercizi 2016, 2017, 2018 e nel primo semestre dell'esercizio 2019 x 8 +/- PFN alla data di efficacia del trasferimento della proprietà delle

azioni Newlat Deutschland in favore di Newlat. Le modalità di calcolo della posizione finanziaria netta e dell'EBITDA utili alla determinazione del corrispettivo definitivo sono definite nell'ambito del contratto.

Il corrispettivo provvisorio è stato corrisposto dall'Emittente a Newlat Group tramite il versamento di: (i) un importo di Euro 10 milioni in data 31 dicembre 2018 e (ii) ulteriori cinque *tranches* per complessivi Euro 45 milioni tra il 13 maggio e il 18 giugno 2019. L'eventuale aggiustamento prezzo sarà regolato entro 30 giorni dalla data di efficacia del trasferimento della proprietà delle azioni Newlat Deutschland in favore di Newlat.

Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE XX, Punto 20.1

Operazione di scissione immobiliare a favore di New Property

In data 7 marzo 2017 l'Assemblea straordinaria di Newlat ha deliberato l'approvazione del progetto di scissione parziale proporzionale mediante assegnazione di parte del patrimonio sociale della stessa Newlat a favore della società di nuova costituzione New Property (di seguito la “**Scissione New Property**”). Il progetto di scissione, approvato in data 24 febbraio 2017, è stato predisposto sulla base degli elementi patrimoniali attivi e passivi valutati in base alla situazione contabile al 31 dicembre 2016.

L'atto di scissione è stato sottoscritto in data 23 maggio 2017, con efficacia a far data dal 1 giugno 2017. L'operazione in esame è avvenuta mediante una scissione parziale proporzionale di parte del patrimonio di Newlat a favore della società beneficiaria di nuova costituzione New Property che, a fronte del patrimonio oggetto di scissione, ha assegnato le proprie azioni al socio unico di Newlat, Newlat Group.

La Scissione New Property è volta al perseguimento di benefici di carattere economico, organizzativo e funzionale che rendano più flessibile la struttura societaria. In particolare, l'operazione ha consentito una migliore focalizzazione nell'attività commerciale, grazie al venir meno degli oneri necessari per la conservazione e valorizzazione degli immobili, una riduzione dei costi fissi di gestione a beneficio della redditività aziendale, e l'ottimizzazione e il controllo della redditività dell'attività commerciale e di quella immobiliare attraverso due entità giuridiche separate.

La Scissione New Property ha comportato per Newlat l'iscrizione di crediti relativi al conguaglio derivante dalle differenze tra i valori contabili degli elementi patrimoniali attivi e passivi così come determinati nel progetto di scissione, ovvero sulla base della situazione contabile al 31 dicembre 2016, e i medesimi valori alla data di efficacia dell'operazione.

I beni immobili di proprietà di New Property sono stati concessi in conduzione a Newlat tramite sottoscrizione di specifici contratti di locazione.

Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE XVII.

Acquisizione del ramo d'azienda di Corticella

In data 21 dicembre 2010 Newlat e Corticella, società detenuta interamente da Newlat Group, socio unico di Newlat, hanno sottoscritto un contratto con cui Newlat otteneva in locazione il ramo d'azienda composto da alcuni immobili, impianti e macchinari, rapporti con i dipendenti, contratti con i clienti e rapporti giuridici relativi agli stabilimenti di Corte de' Frati (CR) e Bologna, nonché il diritto di utilizzazione di alcuni marchi.

In data 23 maggio 2017 Newlat e Corticella hanno sottoscritto un contratto, avente efficacia dal 1 luglio 2017, finalizzato: (i) alla risoluzione del suddetto contratto di affitto di ramo d'azienda sottoscritto in data 21 dicembre 2010, (ii) alla cessione a Newlat di un ramo d'azienda, come di seguito descritto, per un corrispettivo pari a Euro 539 migliaia (di seguito l'“**Acquisizione del Ramo d'Azienda Corticella**”).

Il ramo d'azienda oggetto di acquisizione dalla società Corticella in forza del contratto sottoscritto in data 23 maggio 2017 (di seguito il “**Ramo d'Azienda Corticella**”) si compone: (i) dei beni mobili, macchinari, attrezzature, rapporti giuridici e rapporti con i dipendenti relativi al ramo d'azienda concesso in locazione a Newlat in forza del contratto di affitto sottoscritto in data 21 dicembre 2010, (ii) dei beni mobili, macchinari, attrezzature, rapporti giuridici e rapporti con i dipendenti relativi al ramo d'azienda destinato all'attività di trasformazione del grano duro in semola svolta presso la porzione di stabilimento di Bologna, denominata “Molino” (non inclusi nel perimetro del ramo d'azienda oggetto di affitto con atto del 21 dicembre 2010) e (iii) dei marchi di proprietà di Corticella (anch'essi non inclusi nel perimetro del ramo d'azienda oggetto di affitto con atto del 21 dicembre 2010).

I beni immobili di proprietà di Corticella, espressamente esclusi dal perimetro del Ramo d'Azienda Corticella, sono stati concessi in conduzione a Newlat tramite sottoscrizione di un contratto di locazione con opzione di riscatto. Il corrispettivo da versare nel caso di esercizio del diritto d'opzione è stato definito pari a Euro 17.002 migliaia. Successivamente, Newlat ha ceduto l'opzione relativa al diritto di riscatto degli immobili al socio unico Newlat Group. La Scissione New Property e lo scorporo dei beni immobili di Corticella sono congiuntamente definiti la “**Riorganizzazione Immobiliare**”.

Per maggiori informazioni si rinvia alla SEZIONE XVII.

Informazioni finanziarie incorporate mediante riferimento nel Documento di Registrazione

In considerazione dell'Acquisizione di Newlat Deutschland e dell'Acquisizione del Ramo d'Azienda Corticella, esclusivamente con riferimento alla porzione destinata all'attività di trasformazione del grano duro in semola svolta presso lo stabilimento di Bologna, che si configurano come aggregazioni aziendali *under common control* ai sensi degli IFRS, l'Emittente rientra nella fattispecie dei cc.dd. “*emittenti con storia finanziaria complessa*” in conformità a quanto previsto dall'articolo 18 del Regolamento Delegato 2019/980. Pertanto, al fine di rappresentare l'andamento finanziario, economico e patrimoniale, nei periodi presi a riferimento nel Documento di Registrazione, del Gruppo Newlat, ovvero del *business* facente capo all'Emittente alla Data del Documento di Registrazione, si è reso necessario incorporare mediante riferimento nello stesso informazioni finanziarie aggregate. Si precisa che, a differenza dell'acquisizione di Newlat Deutschland e dell'Acquisizione del Ramo d'Azienda Corticella, la Riorganizzazione Immobiliare non si configura, ai sensi degli IFRS, come un'aggregazione aziendale *under common control*, bensì come una scissione di attività immobilizzate e passività finanziarie. Le attività nette oggetto di scissione non risultano infatti soddisfare la definizione di “*business*” ma, piuttosto, rappresentano un gruppo di attività con le relative passività finanziarie. Per effetto di ciò, nell'ambito della predisposizione del Bilancio Consolidato Aggregato, gli effetti di tali operazioni sono stati rilevati coerentemente con le relative date di efficacia, in linea con quanto previsto dai principi contabili di riferimento.

Nella prospettiva dell'ammissione a quotazione delle azioni Newlat sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana, tenendo conto di quanto previsto dall'articolo 18 del Regolamento

Delegato 2019/980 e dall'art. 6, paragrafo 1, del Regolamento UE 2017/1129, che prevede, tra l'altro, di fornire le informazioni necessarie che siano rilevanti per un investitore affinché possa procedere a una valutazione con cognizione di causa della situazione patrimoniale e finanziaria, dei risultati economici e delle prospettive dell'Emittente, le informazioni finanziarie aggregate incorporate mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione sono state redatte sulla base dei bilanci consolidati di Newlat per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016, a cui sono stati apportati i seguenti aggiustamenti:

- inclusione, a partire dal 1 gennaio 2016, dei saldi relativi alla società Newlat Deutschland;
- inclusione, a partire dal 1 gennaio 2016, dei saldi relativi al Ramo d'Azienda Corticella, esclusivamente con riferimento alla porzione riconducibile all'attività di trasformazione del grano duro in semola svolta presso lo stabilimento di Bologna.

Si segnala che, qualora le sopra citate operazioni fossero state effettivamente poste in essere in data 1 gennaio 2016, non si sarebbero necessariamente avuti i risultati patrimoniali, finanziari ed economici rappresentati nel Documento di Registrazione. Pertanto, detti dati non rappresentano la situazione finanziaria e i risultati effettivi dell'Emittente e inoltre non devono essere assimilati a dati prospettici dello stesso.

La presente Sezione non include i bilanci di esercizio dell'Emittente, con riferimento a ciascuna delle date sopra riportate, in quanto il contenuto di tali bilanci non evidenzia alcuna informazione aggiuntiva di rilievo rispetto a quelle riportate nel Bilancio Intermedio Aggregato e nel Bilancio Consolidato Aggregato.

Si segnala infine che l'Emittente ha predisposto informazioni finanziarie proforma al fine di rappresentare i principali effetti derivanti da talune operazioni che hanno interessato l'Emittente nel periodo di riferimento (acquisizione da parte dell'Emittente del 100% delle azioni rappresentative del capitale sociale delle società Delverde e Newlat Deutschland; risoluzione dei contratti di prestazione di servizi infragruppo tra le società del Gruppo e il socio unico Newlat Group; stipula di un c.d. “*cost sharing agreement*” tra la Società e Newlat Group; modifica degli accordi di tesoreria centralizzata tra le società del Gruppo e il socio unico Newlat Group). Per maggiori dettagli sulle informazioni finanziarie proforma si veda il Punto 18.4 della presente Sezione e i Prospetti Consolidati Proforma incorporati mediante riferimento nel Documento di Registrazione (che includono altresì la relativa relazione della Società di Revisione).

18.1.1 Informazioni finanziarie sottoposte a revisione contabile relative agli ultimi tre esercizi e la relazione di revisione per ogni esercizio

Il bilancio consolidato aggregato del Gruppo Newlat per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 (il “**Bilancio Consolidato Aggregato**”), redatto in accordo con gli IFRS, approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 27 giugno 2019 e assoggettato a revisione contabile completa da parte di PwC che ha emesso la propria relazione in data 22 luglio 2019, è pubblicato sul sito *internet* dell'Emittente ed è incorporato mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione, congiuntamente alla precitata relazione di revisione.

Nella tabelle di seguito si riporta il prospetto della situazione patrimoniale e finanziaria, il conto economico, il conto economico complessivo, il prospetto delle variazioni di patrimonio netto e il rendiconto finanziario, estratti dal Bilancio Consolidato Aggregato.

SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA CONSOLIDATA

(In migliaia di Euro)	Al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Attività non correnti			
Immobili, impianti e macchinari	30.669	31.865	224.741
Investimenti immobiliari	-	-	17.416
Attività per diritto d'uso	18.577	-	-
Attività immateriali	25.713	26.800	27.578
Attività finanziarie non correnti valutate al fair value con impatto a conto economico	32	32	46
Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	858	975	293
Attività per imposte anticipate	4.844	6.386	-
Totale attività non correnti	80.693	66.058	270.074
Attività correnti			
Rimanenze	25.251	25.735	25.382
Crediti commerciali	53.869	54.430	47.343
Attività per imposte correnti	775	1.179	1.656
Altri crediti e attività correnti	14.440	22.328	7.363
Attività finanziarie correnti valutate al fair value con impatto a conto economico	4	280	280
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	61.786	72.060	50.777
Totale attività correnti	156.125	176.012	132.801
TOTALE ATTIVITÀ	236.818	242.070	402.875
Patrimonio netto			
Capitale sociale	27.000	27.000	27.000
Riserve	30.588	35.954	96.424
Risultato netto	5.952	4.492	6.786
Totale patrimonio netto	63.540	67.446	130.210
Passività non correnti			
Fondi relativi al personale	11.038	11.314	11.204
Fondi per rischi e oneri	1.008	8.653	17.488
Passività per imposte differite	3.850	3.874	24.709
Passività finanziarie non correnti	1.778	13.478	26.912
Passività per <i>leasing</i> non correnti	14.110	-	-
Altre passività non correnti	3.121	4.619	40.770
Totale passività non correnti	34.905	41.938	121.083
Passività correnti			
Debiti commerciali	92.221	91.160	82.738
Passività finanziarie correnti	27.163	25.708	50.662
Passività per <i>leasing</i> correnti	5.087	-	-
Passività per imposte correnti	410	1.437	748
Altre passività correnti	13.492	14.381	17.434
Totale passività correnti	138.373	132.686	151.582
TOTALE PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO	236.818	242.070	402.875

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Ricavi da contratti con i clienti	305.830	303.084	292.244
Costo del venduto	(256.060)	(255.115)	(241.299)
Risultato operativo lordo	49.770	47.969	50.945
Spese di vendita e distribuzione	(27.864)	(26.488)	(27.013)
Spese amministrative	(12.663)	(12.873)	(13.241)
Svalutazioni nette di attività finanziarie	(937)	(928)	(772)
Altri ricavi e proventi	4.577	4.916	5.459
Altri costi operativi	(3.153)	(3.399)	(4.790)
Risultato operativo	9.730	9.197	10.588
Proventi finanziari	1.327	886	1.579
Oneri finanziari	(2.077)	(2.403)	(4.051)
Risultato prima delle imposte	8.980	7.680	8.116
Imposte sul reddito	(3.028)	(3.188)	(1.330)
Risultato netto	5.952	4.492	6.786
Risultato netto per azione base	11,02	8,32	12,57
Risultato netto per azione diluito	11,02	8,32	12,57

CONTO ECONOMICO COMPLESSIVO CONSOLIDATO

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Risultato netto (A)	5.952	4.492	6.786
a) Altre componenti di conto economico complessivo che non saranno successivamente riclassificate a conto economico:			
Utili/(perdite) attuariali	209	(239)	(74)
Effetto fiscale su utili/(perdite attuariali)	(67)	(11)	13
Totale altre componenti di conto economico complessivo che non saranno successivamente riclassificate a conto economico	142	(250)	(61)
Totale altre componenti di conto economico complessivo, al netto dell'effetto fiscale (B)	142	(250)	(61)
Totale risultato netto complessivo (A)+(B)	6.094	4.242	6.725

PROSPETTO DELLE VARIAZIONI DI PATRIMONIO NETTO CONSOLIDATO

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Capitale sociale	Riserve	Risultato netto	Totale patrimonio netto
Al 1 gennaio 2016	27.000	96.485	-	123.485
Risultato netto	-	-	6.786	6.786
Utili/(perdite) attuariali, al netto del relativo effetto fiscale	-	(61)	-	(61)
Totale risultato netto complessivo dell'esercizio	-	(61)	6.786	6.725
Al 31 dicembre 2016	27.000	96.424	6.786	130.210
Attribuzione del risultato netto dell'esercizio precedente	-	6.786	(6.786)	-
Riorganizzazione immobiliare	-	(63.467)	-	(63.467)
Aggregazione ramo d'azienda Corticella Molini e Pastifici S.p.A.	-	(539)	-	(539)
Distribuzione di dividendi	-	(3.000)	-	(3.000)
Totale transazioni con azionisti	-	(67.006)	-	(67.006)
Risultato netto	-	-	4.492	4.492
Utili/(perdite) attuariali, al netto del relativo effetto fiscale	-	(250)	-	(250)
Totale risultato netto complessivo dell'esercizio	-	(250)	4.492	4.242
Al 31 dicembre 2017	27.000	35.954	4.492	67.446
Attribuzione del risultato netto dell'esercizio precedente	-	4.492	(4.492)	-
Aggregazione Newlat Deutschland	-	(10.000)	-	(10.000)
Totale transazioni con azionisti	-	(10.000)	-	(10.000)
Risultato netto	-	-	5.952	5.952
Utili/(perdite) attuariali, al netto del relativo effetto fiscale	-	142	-	142
Totale risultato netto complessivo dell'esercizio	-	142	5.952	6.094
Al 31 dicembre 2018	27.000	30.588	5.952	63.540

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 31 dicembre		
	2018	2017	2016
Risultato prima delle imposte	8.980	7.680	8.116
- Rettifiche per:			
Ammortamenti e svalutazioni	13.561	9.392	12.152
Minusvalenze / (plusvalenze) da alienazione	(71)	(22)	6
Oneri / (proventi) finanziari	750	1.517	2.472
Altre variazioni non monetarie	(6.627)	(7.804)	(8.085)
Flusso di cassa generato / (assorbito) da attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante netto	16.593	10.763	14.661
Variazione delle rimanenze	484	(353)	(1.133)
Variazione dei crediti commerciali	(375)	(8.015)	6.699
Variazione dei debiti commerciali	1.469	8.422	25.659
Variazione di altre attività e passività	7.616	16.619	2.377
Utilizzo dei fondi per rischi e oneri e dei fondi per il personale	(294)	(337)	(427)
Imposte pagate	(2.200)	(421)	(2.813)
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività operativa	23.293	26.678	45.023
Investimenti in immobili, impianti e macchinari	(5.585)	(6.707)	(5.619)
Investimenti in attività immateriali	(208)	(354)	(421)
Dismissioni di immobili, impianti e macchinari	73	66	12
Disinvestimenti di attività finanziarie	276	14	-
Corrispettivo differito per acquisizioni	(1.998)	(1.999)	(2.720)
Aggregazione Newlat Deutschland	(10.000)	-	-
Aggregazione ramo d'azienda Corticella Molini e Pastifici S.p.A.	-	(539)	-
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività di investimento	(17.442)	(9.519)	(8.748)
Accensioni di debiti finanziari a lungo termine	-	34.000	15.000
Rimborsi di debiti finanziari a lungo termine	(11.624)	(3.396)	(3.410)
Variazione di debiti finanziari correnti	1.379	(22.068)	(76.124)
Rimborsi di passività per <i>leasing</i>	(5.275)	-	-
Interessi netti pagati	(605)	(1.412)	(2.351)
Dividendi pagati	-	(3.000)	-
Flusso di cassa netto generato/(assorbito) da attività finanziaria	(16.125)	4.124	(66.885)
Totale variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(10.274)	21.283	(30.610)
Disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio	72.060	50.777	81.387
Totale variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(10.274)	21.283	(30.610)
Disponibilità liquide alla fine dell'esercizio	61.786	72.060	50.777

18.2 Informazioni finanziarie infrannuali e altre informazioni finanziarie

Di seguito si riporta il bilancio consolidato intermedio aggregato del Gruppo Newlat per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 (di seguito anche il “Bilancio Intermedio Aggregato”), redatto in accordo con il principio contabile internazionale applicabile per l’informativa finanziaria infrannuale (IAS 34), approvato dal Consiglio di Amministrazione dell’Emittente in data 9 agosto 2019 e assoggettato a revisione contabile completa da parte di PwC che ha emesso la propria relazione in data 9 agosto 2019., è pubblicato sul sito internet dell’Emittente ed è incorporato mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione, congiuntamente alla precitata relazione di revisione.

Nella tabelle di seguito si riporta il prospetto della situazione patrimoniale e finanziaria, il conto economico, il conto economico complessivo, il prospetto delle variazioni di patrimonio netto e il rendiconto finanziario, estratti dal Bilancio Intermedio Aggregato.

SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA CONSOLIDATA

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Al 30 giugno 2019	Al 31 dicembre 2018
Attività non correnti		
Immobili, impianti e macchinari	31.671	30.669
Attività per diritto d'uso	20.779	18.577
Attività immateriali	25.442	25.713
Attività finanziarie non correnti valutate al fair value con impatto a conto economico	41	32
Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	868	858
Attività per imposte anticipate	4.260	4.844
Totale attività non correnti	83.061	80.693
Attività correnti		
Rimanenze	29.855	25.251
Crediti commerciali	60.688	53.869
Attività per imposte correnti	807	775
Altri crediti e attività correnti	4.258	14.440
Attività finanziarie correnti valutate al fair value con impatto a conto economico	4	4
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	31.901	61.786
Totale attività correnti	127.513	156.125
TOTALE ATTIVITÀ	210.574	236.818
Patrimonio netto		
Capitale sociale	27.000	27.000
Riserve	(8.829)	30.588
Risultato netto	2.684	5.952
Totale patrimonio netto	20.855	63.540
Passività non correnti		
Fondi relativi al personale	11.163	11.038
Fondi per rischi e oneri	1.420	1.008
Passività per imposte differite	3.854	3.850
Passività finanziarie non correnti	851	1.778
Passività per <i>leasing</i> non correnti	15.425	14.110
Altre passività non correnti	2.118	3.121
Totale passività non correnti	34.831	34.905
Passività correnti		
Debiti commerciali	97.667	92.221
Passività finanziarie correnti	32.111	27.163
Passività per <i>leasing</i> correnti	5.739	5.087
Passività per imposte correnti	522	410
Altre passività correnti	18.849	13.492
Totale passività correnti	154.888	138.373
TOTALE PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO	210.574	236.818

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno	
	2019	2018
Ricavi da contratti con i clienti	154.034	151.095
Costo del venduto	(127.831)	(126.215)
Risultato operativo lordo	26.203	24.880
Spese di vendita e distribuzione	(15.839)	(13.973)
Spese amministrative	(6.434)	(6.092)
Svalutazioni nette di attività finanziarie	(881)	(392)
Altri ricavi e proventi	2.990	2.480
Altri costi operativi	(1.255)	(1.721)
Risultato operativo	4.784	5.182
Proventi finanziari	366	647
Oneri finanziari	(936)	(955)
Risultato prima delle imposte	4.214	4.874
Imposte sul reddito	(1.530)	(1.521)
Risultato netto	2.684	3.353
Risultato netto per azione base	4,97	6,21
Risultato netto per azione diluito	4,97	6,21

CONTO ECONOMICO COMPLESSIVO CONSOLIDATO

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno	
	2019	2018
Risultato netto (A)	2.684	3.353
a) Altre componenti di conto economico complessivo che non saranno successivamente riclassificate a conto economico:		
Utili/(perdite) attuariali	(497)	154
Effetto fiscale su utili/(perdite attuariali)	128	(42)
Totale altre componenti di conto economico complessivo che non saranno successivamente riclassificate a conto economico	(369)	112
Totale altre componenti di conto economico complessivo, al netto dell'effetto fiscale (B)	(369)	112
Totale risultato netto complessivo (A)+(B)	2.315	3.465

PROSPETTO DELLE VARIAZIONI DI PATRIMONIO NETTO CONSOLIDATO

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Capitale sociale	Riserve	Risultato netto	Totale patrimonio netto
Al 31 dicembre 2018	27.000	30.588	5.952	63.540
Attribuzione del risultato netto dell'esercizio precedente	-	5.952	(5.952)	-
Aggregazione Newlat Deutschland	-	(45.000)	-	(45.000)
Totale transazioni con azionisti	-	(45.000)	-	(45.000)
Risultato netto	-	-	2.684	2.684
Utili/(perdite) attuariali, al netto del relativo effetto fiscale	-	(369)	-	(369)
Totale risultato netto complessivo dell'esercizio	-	(369)	2.684	2.315
Al 30 giugno 2019	27.000	(8.829)	2.684	20.855

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Capitale sociale	Riserve	Risultato netto	Totale patrimonio netto
Al 31 dicembre 2017	27.000	35.954	4.492	67.446
Attribuzione del risultato netto dell'esercizio precedente	-	4.492	(4.492)	-
Risultato netto	-	-	3.353	3.353
Utili/(perdite) attuariali, al netto del relativo effetto fiscale	-	112	-	112
Totale risultato netto complessivo dell'esercizio	-	112	3.353	3.465
Al 30 giugno 2018	27.000	40.558	3.353	70.911

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO

<i>(In migliaia di Euro)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno	
	2019	2018
Risultato prima delle imposte	4.214	4.874
- Rettifiche per:		
Ammortamenti e svalutazioni	6.211	6.044
Minusvalenze / (plusvalenze) da alienazione	(14)	(25)
Oneri / (proventi) finanziari	570	308
Altre variazioni non monetarie	981	(3.358)
Flusso di cassa generato / (assorbito) da attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante netto	11.962	7.843
Variazione delle rimanenze	(1.810)	(2.722)
Variazione dei crediti commerciali	(5.555)	1.966
Variazione dei debiti commerciali	1.180	(6.506)
Variazione di altre attività e passività	14.297	2.491
Utilizzo dei fondi per rischi e oneri e dei fondi per il personale	(610)	(71)
Imposte pagate	(747)	(1.094)
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività operativa	18.717	1.907
Investimenti in immobili, impianti e macchinari	(1.187)	(1.552)
Investimenti in attività immateriali	(91)	(347)
Dismissioni di immobili, impianti e macchinari	19	25
Disinvestimenti di attività finanziarie	-	276
Corrispettivo differito per acquisizioni	(950)	(1.002)
Acquisizione Delverde Industrie Alimentari S.p.A. al netto delle disponibilità liquide acquisite	(1.607)	-
Aggregazione Newlat Deutschland	(45.000)	-
Flusso di cassa netto generato / (assorbito) da attività di investimento	(48.816)	(2.600)
Accensioni di debiti finanziari a lungo termine	-	-
Rimborsi di debiti finanziari a lungo termine	(1.077)	(1.303)
Variazione di debiti finanziari correnti	4.495	7.687
Rimborsi di passività per <i>leasing</i>	(2.714)	(2.540)
Interessi netti pagati	(490)	(238)
Flusso di cassa netto generato/(assorbito) da attività finanziaria	214	3.606
Totale variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(29.885)	2.913
Disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio	61.786	72.060
Totale variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(29.885)	2.913
Disponibilità liquide alla fine dell'esercizio	31.901	74.973

18.3 Revisione delle informazioni finanziarie annuali relative agli esercizi passati**18.3.1 Revisione delle informazioni finanziarie relative agli esercizi passati**

I bilanci consolidati di Newlat Food S.p.A. per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 sono stati assoggettati a revisione contabile completa da parte di PwC che ha emesso la propria relazione, rispettivamente, in data 19 giugno 2019, 25 giugno 2018 e 22 giugno 2017.

18.3.2 Altre informazioni contenute nel Documento di Registrazione che siano state controllate dalla Società di Revisione

Il Documento di Registrazione include mediante riferimento i Prospetti Consolidati Proforma, assoggettati a esame da parte della Società di Revisione, la quale ha emesso la propria relazione, in data 9 agosto 2019, con riferimento alla ragionevolezza delle ipotesi di base adottate, alla correttezza della metodologia utilizzata nonché alla correttezza dei criteri di valutazione e dei principi contabili utilizzati.

18.3.3 Informazioni finanziarie contenute nel Documento di Registrazione non estratte dai bilanci dell’Emittente sottoposti a revisione

Le informazioni finanziarie incluse mediante riferimento nel Documento di Registrazione assoggettate a revisione contabile sono unicamente quelle estratte dal Bilancio Intermedio Aggregato e dal Bilancio Consolidato Aggregato. Si precisa che nell’ambito del Documento di Registrazione, e in particolare nelle sezioni VII, VIII e XVII, sono riportate talune elaborazioni del *management* predisposte sulla base delle risultanze della contabilità generale e gestionale, non assoggettate ad attività di revisione contabile.

18.4 Informazioni finanziarie proforma

Il documento “*Prospetti della situazione patrimoniale e finanziaria proforma al 31 dicembre 2018, del conto economico consolidato proforma relativo all’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018, del conto economico consolidato proforma relativo al semestre chiuso al 30 giugno 2019 e relative note esplicative di Newlat Food S.p.A.*” approvato dal Consiglio di Amministrazione dell’Emittente in data 9 agosto 2019, è pubblicato sul sito *internet* dell’Emittente ed è incorporato mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione. Tale documento è stato assoggettato a esame da parte della Società di Revisione, la quale ha emesso la propria relazione, anch’essa incorporata mediante riferimento, in data 9 agosto 2019, con riferimento alla ragionevolezza delle ipotesi di base adottate, alla correttezza della metodologia utilizzata nonché alla correttezza dei criteri di valutazione e dei principi contabili utilizzati.

Tale documento include:

- il prospetto della situazione patrimoniale e finanziaria consolidata proforma al 31 dicembre 2018 e il prospetto del conto economico consolidato proforma per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 di Newlat Food S.p.A. (di seguito i “**Prospetti Consolidati Proforma 2018**”), corredati dalle relative note esplicative e
- il prospetto del conto economico consolidato proforma per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 di Newlat Food S.p.A., (di seguito il “**Prospetto Consolidato Proforma 2019**”), corredato dalle relative note esplicative.

I Prospetti Consolidati Proforma 2018 e il Prospetto Consolidato Proforma 2019 sono di seguito congiuntamente definiti come i “**Prospetti Consolidati Proforma**”.

I Prospetti Consolidati Proforma sono stati redatti unicamente a scopo illustrativo e sono stati predisposti esclusivamente ai fini (*i*) dell’incorporazione mediante riferimento degli stessi nel Documento di Registrazione relativo alla prospettata operazione di quotazione delle azioni ordinarie di Newlat sul Mercato Telematico

Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. e (ii) dell’inserimento in eventuali ulteriori documenti di offerta per la vendita fuori dal territorio italiano delle azioni della Società a investitori istituzionali.

I Prospetti Consolidati Proforma sono stati predisposti al fine di rappresentare i principali effetti sulla situazione patrimoniale e finanziaria aggregata del Gruppo al 31 dicembre 2018 e sui conti economici aggregati del Gruppo relativi all’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 e al semestre chiuso al 30 giugno 2019 delle seguenti operazioni:

- acquisizione da parte di Newlat del 100% delle azioni rappresentative del capitale sociale della società Delverde Industrie Alimentari S.p.A. (di seguito l’**“Acquisizione di Delverde”**);
- pagamento del prezzo per l’acquisizione da parte di Newlat del 100% delle azioni rappresentative del capitale sociale della società Newlat GmbH Deutschland avvenuto nel secondo semestre del 2019 (di seguito l’**“Acquisizione di Newlat Deutschland”**);
- risoluzione dei contratti di prestazione di servizi infragruppo tra le società del Gruppo e il socio unico Newlat Group e stipula di un *cost-sharing agreement* tra l’Emittente e Newlat Group (di seguito la **“Risoluzione dei Contratti di Servizi”**);
- modifica degli accordi di tesoreria centralizzata tra le società del Gruppo e il socio unico Newlat Group (di seguito la **“Modifica degli Accordi di Tesoreria Centralizzata”**).

L’Acquisizione di Delverde, l’Acquisizione di Newlat Deutschland, la Risoluzione dei Contratti di Servizi e la Modifica degli Accordi di Tesoreria Centralizzata sono congiuntamente definite come le **“Operazioni”**.

I Prospetti Consolidati Proforma sono stati predisposti al fine di simulare, secondo criteri di valutazione coerenti con i dati storici e conformi alla normativa di riferimento, i principali effetti delle Operazioni:

- su (i) la situazione patrimoniale e finanziaria aggregata del Gruppo come se le stesse fossero avvenute in data 31 dicembre 2018 e (ii) il conto economico aggregato del Gruppo come se le stesse fossero avvenute in data 1 gennaio 2018, con riferimento ai Prospetti Consolidati Proforma 2018;
- sul conto economico aggregato del Gruppo come se le stesse fossero avvenute in data 1 gennaio 2019, con riferimento al Prospetto Consolidato Proforma 2019.

Di seguito sono riportati (i) lo schema relativo alla situazione patrimoniale e finanziaria consolidata proforma al 31 dicembre 2018, (ii) lo schema relativo al conto economico consolidato proforma per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 e (iii) lo schema relativo al conto economico consolidato proforma per il semestre chiuso al 30 giugno 2019, estratti dai Prospetti Consolidati Proforma.

Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata proforma al 31 dicembre 2018

(In migliaia di Euro)	Situazione		Rettifiche proforma				Situazione patrimoniale e finanziaria proforma del Gruppo al 31 dicembre 2018
	patrimoniale e finanziaria aggregata del Gruppo al 31 dicembre 2018	Situazione patrimoniale e finanziaria riclassificata di Delverde al 31 dicembre 2018	Contabilizzazione dell'Acquisizione di Delverde	Contabilizzazione dell'Acquisizione di Newlat Deutschland	Risoluzione dei Contratti di Servizi	Modifica degli Accordi di Tesoreria Centralizzata	
Attività non correnti							
Immobili, impianti e macchinari	30.669	2.603	-	-	-	-	33.272
Attività per diritto d'uso	18.577	-	4.739	-	-	-	23.316
Attività immateriali	25.713	219	9	-	-	-	25.941
Attività finanziarie non correnti valutate al fair value con impatto a conto economico	32	10	-	-	-	-	42
Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	858	8	-	-	-	-	866
Attività per imposte anticipate	4.844	-	-	-	-	-	4.844
Totale attività non correnti	80.693	2.840	4.748	-	-	-	88.281
Attività correnti							
Rimanenze	25.251	2.608	-	-	-	-	27.859
Crediti commerciali	53.869	4.268	-	-	-	-	58.137
Attività per imposte correnti	775	42	-	-	-	-	817
Altri crediti e attività correnti	14.440	1.368	(431)	-	-	-	15.377
Attività finanziarie correnti valutate al fair value con impatto a conto economico	4	-	-	-	-	-	4
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	61.786	2.499	(3.775)	(45.000)	480	(722)	15.268
Totale attività correnti	156.125	10.785	(4.206)	(45.000)	480	(722)	117.462
TOTALE ATTIVITÀ	236.818	13.625	542	(45.000)	480	(722)	205.743
Patrimonio netto	63.540	4.669	(4.669)	(45.000)	260	(568)	18.232
Passività non correnti							
Fondi relativi al personale	11.038	120	-	-	-	-	11.158
Fondi per rischi e oneri	1.008	194	-	-	-	-	1.202
Passività per imposte differite	3.850	3	-	-	-	-	3.853
Passività finanziarie non correnti	1.778	-	903	-	-	-	2.681
Passività per <i>leasing</i> non correnti	14.110	-	3.885	-	-	-	17.995
Altre passività non correnti	3.121	-	-	-	-	-	3.121
Totale passività non correnti	34.905	317	4.788	-	-	-	40.010
Passività correnti							
Debiti commerciali	92.221	5.261	-	-	120	-	97.602
Passività finanziarie correnti	27.163	1.108	-	-	-	-	28.271
Passività per <i>leasing</i> correnti	5.087	-	423	-	-	-	5.510
Passività per imposte correnti	410	55	-	-	100	(154)	411
Altre passività correnti	13.492	2.215	-	-	-	-	15.707
Totale passività correnti	138.373	8.639	423	-	220	(154)	147.501
TOTALE PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO	236.818	13.625	542	(45.000)	480	(722)	205.743

Conto economico consolidato proforma per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018

(In migliaia di Euro)	Conto economico consolidato aggregato del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018		Rettifiche proforma			Conto economico consolidato proforma del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018
	Conto economico consolidato aggregato del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	Conto economico riclassificato di Delverde per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018	Contabilizzazione dell'Acquisizione di Delverde	Risoluzione dei Contratti di Servizi	Modifica degli Accordi di Tesoreria Centralizzata	
Ricavi da contratti con i clienti	305.830	19.799	-	-	-	325.629
Costo del venduto	(256.060)	(16.338)	470	-	-	(271.928)
Risultato operativo lordo	49.770	3.461	470	-	-	53.701
Spese di vendita e distribuzione	(27.864)	(3.559)	-	-	-	(31.423)
Spese amministrative	(12.663)	(1.417)	3	360	510	(13.207)
Svalutazioni nette di attività finanziarie	(937)	(90)	-	-	-	(1.027)
Altri ricavi e proventi	4.577	1.563	-	-	-	6.140
Altri costi operativi	(3.153)	(209)	-	-	-	(3.362)
Risultato operativo	9.730	(251)	473	360	510	10.822
Proventi finanziari	1.327	112	-	-	(1.232)	207
Oneri finanziari	(2.077)	(77)	(298)	-	-	(2.452)
Risultato prima delle imposte	8.980	(216)	175	360	(722)	8.577
Imposte sul reddito	(3.028)	(46)	(60)	(100)	154	(3.080)
Risultato netto	5.952	(262)	115	260	(568)	5.497

Conto economico consolidato proforma per il semestre chiuso al 30 giugno 2019

(In migliaia di Euro)	Conto economico consolidato aggregato del Gruppo per il semestre chiuso al 30 giugno 2019		Rettifiche proforma			Conto economico consolidato proforma del Gruppo per il semestre chiuso al 30 giugno 2019
	Conto economico consolidato aggregato del Gruppo per il semestre chiuso al 30 giugno 2019	Conto economico di Delverde per il periodo dal 1 gennaio al 9 aprile 2019	Risoluzione dei Contratti di Servizi	Modifica degli Accordi di Tesoreria Centralizzata	Conto economico consolidato proforma del Gruppo per il semestre chiuso al 30 giugno 2019	
Ricavi da contratti con i clienti	154.034	4.899	-	-	-	158.933
Costo del venduto	(127.831)	(4.105)	-	-	-	(131.936)
Risultato operativo lordo	26.203	794	-	-	-	26.997
Spese di vendita e distribuzione	(15.839)	(627)	-	-	-	(16.466)
Spese amministrative	(6.434)	(780)	180	213	-	(6.821)
Svalutazioni nette di attività finanziarie	(881)	(23)	-	-	-	(904)
Altri ricavi e proventi	2.990	134	-	-	-	3.124
Altri costi operativi	(1.255)	(124)	-	-	-	(1.379)
Risultato operativo	4.784	(626)	180	213	-	4.551
Proventi finanziari	366	36	-	(356)	-	46
Oneri finanziari	(936)	(104)	-	-	-	(1.040)
Risultato prima delle imposte	4.214	(694)	180	(143)	-	3.557
Imposte sul reddito	(1.530)	(19)	(50)	26	-	(1.573)
Risultato netto	2.684	(713)	130	(117)	-	1.984

Per ulteriori dettagli si rinvia ai Prospetti Consolidati Proforma incorporati mediante riferimento nel presente Documento di Registrazione.

Nel successivo Punto 18.4.1 sono inoltre riportati alcuni Indicatori Alternativi di *Performance*, individuati dagli amministratori allo scopo di facilitare la comprensione dell'andamento patrimoniale, finanziario ed economico dell'Emittente, calcolati sulla base delle informazioni finanziarie proforma, nonché i ricavi da contratti con i clienti proforma suddivisi per *business unit*, per canale di distribuzione e per area geografica.

18.4.1 Informazioni finanziarie derivanti dai Prospetti Consolidati Proforma

Nel presente Punto sono riportate talune informazioni finanziarie derivanti dai Prospetti Consolidati Proforma. In particolare, sono di seguito riportati i ricavi da contratti con i clienti proforma suddivisi per *business unit*, per canale di distribuzione e per area geografica, nonché alcuni Indicatori Alternativi di *Performance*, individuati dagli amministratori allo scopo di facilitare la comprensione dell'andamento patrimoniale, finanziario ed economico dell'Emittente, calcolati sulla base delle informazioni finanziarie proforma.

18.4.1.1 Ricavi da contratti con i clienti proforma

La tabella di seguito riporta i ricavi da contratti con i clienti proforma per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 suddivisi per *business unit*, per canale di distribuzione e per area geografica e confrontati con i relativi dati del conto economico del Bilancio Intermedio Aggregato e del Bilancio Consolidato Aggregato del Gruppo per il medesimo periodo.

(In migliaia di Euro e in percentuale)	Semestre chiuso al 30 giugno 2019				Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018			
	Proforma	%	Aggregato	%	Proforma	%	Aggregato	%
Pasta	67.160	42,3%	62.261	40,4%	142.488	43,8%	122.689	40,1%
Milk Products	36.004	22,7%	36.004	23,4%	71.050	21,8%	71.050	23,2%
Bakery Products	17.933	11,3%	17.933	11,6%	35.352	10,9%	35.352	11,6%
Dairy Products	13.796	8,7%	13.796	9,0%	30.190	9,3%	30.190	9,9%
Special Products	14.766	9,3%	14.766	9,6%	28.448	8,7%	28.448	9,3%
Altri Prodotti	9.274	5,7%	9.274	6,0%	18.101	5,5%	18.101	5,9%
Ricavi da contratti con i clienti	158.933	100,0%	154.034	100,0%	325.629	100,0%	305.830	100,0%

(In migliaia di Euro e in percentuale)	Semestre chiuso al 30 giugno 2019				Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018			
	Proforma	%	Aggregato	%	Proforma	%	Aggregato	%
Grande Distribuzione Organizzata	99.994	62,9%	96.075	62,4%	206.860	63,5%	191.021	62,5%
B2B partners	19.589	12,3%	19.589	12,7%	38.770	11,9%	38.770	12,7%
Normal trade	17.884	11,3%	17.884	11,6%	35.208	10,8%	35.208	11,5%
Private labels	15.314	9,6%	15.314	9,9%	32.627	10,0%	32.627	10,7%
Food services	6.152	3,9%	5.172	3,4%	12.164	3,8%	8.204	2,6%
Ricavi da contratti con i clienti	158.933	100,0%	154.034	100,0%	325.629	100,0%	305.830	100,0%

(In migliaia di Euro e in percentuale)	Semestre chiuso al 30 giugno 2019				Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018			
	Proforma	%	Aggregato	%	Proforma	%	Aggregato	%
Italia	86.602	54,5%	85.089	55,2%	169.697	52,1%	163.581	53,5%
Germania	42.413	26,7%	42.392	27,5%	89.950	27,6%	89.865	29,4%
Altri Paesi	29.918	18,8%	26.553	17,3%	65.982	20,3%	52.384	17,1%
Ricavi da contratti con i clienti	158.933	100,0%	154.034	100,0%	325.629	100,0%	305.830	100,0%

18.4.1.2 Indicatori Alternativi di Performance relativi ai dati proforma

La tabella di seguito riporta gli Indicatori Alternativi di *Performance* proforma economici per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno 2019	Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018
EBITDA proforma (*)	12.009	26.726
EBITDA Normalizzato proforma (*)	12.439	26.917
EBITDA <i>Margin</i> proforma (*)	7,6%	8,2%
EBITDA <i>Margin</i> Normalizzato proforma (*)	7,8%	8,3%
ROS proforma	2,9%	3,3%
Risultato netto su ricavi proforma	1,2%	1,7%

(*) L'EBITDA Normalizzato proforma, l'EBITDA *Margin* proforma, l'EBITDA *Margin* Normalizzato proforma, l'EBIT *Margin* proforma e il Risultato netto su ricavi proforma sono Indicatori Alternativi di *Performance*, non identificati come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo stesso.

La tabella di seguito riportano l'EBITDA Normalizzato proforma per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi da contratti con i clienti e sui ricavi da contratti con i clienti proforma)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno 2019				Esercizio chiuso al 31 dicembre 2018			
	Proforma	%	Aggregato	%	Proforma	%	Aggregato	%
Pasta	3.358	5,0%	3.278	5,3%	10.412	7,3%	8.621	7,0%
Milk Products	2.877	8,0%	2.758	7,7%	4.693	6,6%	4.494	6,3%
Bakery Products	2.515	14,0%	2.485	13,9%	4.931	13,9%	4.882	13,8%
Dairy Products	1.849	13,4%	1.826	13,2%	3.306	11,0%	3.296	10,9%
Special Products	1.372	9,3%	1.349	9,1%	2.704	9,5%	2.696	9,5%
Altri Prodotti	468	5,0%	468	5,0%	871	4,8%	871	4,8%
EBITDA Normalizzato proforma	12.439	7,8%	12.164	7,9%	26.917	8,3%	24.860	8,1%

La tabella di seguito riporta gli Indicatori Alternativi di *Performance* proforma patrimoniali al 31 dicembre 2018.

<i>(In migliaia di Euro e in rapporti)</i>	Al 31 dicembre 2018
Indebitamento finanziario netto proforma (*)	39.185
Indebitamento finanziario netto proforma /EBITDA proforma (*)	1,5

(*) L'indebitamento finanziario netto proforma, e l'indebitamento finanziario netto proforma/EBITDA proforma sono Indicatori Alternativi di *Performance*, non identificati come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo stesso.

L'indebitamento finanziario netto proforma al 31 dicembre 2018, pari a Euro 39.185 migliaia, è composto da:

- un indebitamento finanziario corrente pari a Euro 33.781 migliaia, rettificato rispetto alle informazioni finanziarie aggregate alla medesima data per effetto dell'inclusione delle passività finanziarie e delle passività per leasing relative a Delverde, pari rispettivamente a Euro 1.108 migliaia ed Euro 423 migliaia;
- un indebitamento finanziario non corrente pari a Euro 20.676 migliaia, rettificato rispetto alle informazioni finanziarie aggregate alla medesima data per effetto: (i) dell'inclusione delle passività per leasing relative a Delverde, pari a Euro 3.885 migliaia e (ii) della contabilizzazione della differenza tra il valore contabile delle attività nette acquisite di Delverde al 31 dicembre 2018 e i medesimi valori alla data di acquisizione, pari a Euro 903 migliaia, iscritta tra le passività finanziarie non correnti;

- liquidità pari a Euro 15.272 migliaia, rettificata rispetto alle informazioni finanziarie aggregate alla medesima data per effetto: (i) della contabilizzazione del corrispettivo relativo all’Acquisizione di Newlat Deutschland, pari a Euro 45.000 migliaia, (ii) della contabilizzazione del corrispettivo relativo all’Acquisizione di Delverde, pari a Euro 3.775 migliaia, (iii) dell’inclusione delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti di Delverde al 31 dicembre 2018, pari a Euro 2.499 migliaia, (iv) della Risoluzione dei Contratti di Servizi e (v) della Modifica degli Accordi di Tesoreria Centralizzata.

Per maggiori informazioni sulle informazioni finanziarie proforma si rimanda ai Prospetti Consolidati Proforma.

18.5 Politica dei dividendi

18.5.1 Descrizione della politica dei dividendi

Alla Data del Documento di Registrazione, l’Emittente non ha adottato una politica di distribuzione dei dividendi.

18.5.2 Ammontare del dividendo

Nel triennio 2016-2018, le Società Controllate non hanno distribuito dividendi, mentre la Società ha distribuito dividendi unicamente nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, per un importo pari ad Euro 3 milioni, pari a (i) Euro 55,56 per azione all’epoca della distribuzione, e (ii) Euro 0,11 per azione alla Data del Documento di Registrazione per effetto del frazionamento azionario occorso in data 8 luglio 2019.

18.6 Procedimenti giudiziari e arbitrati

Per il periodo relativo ai 12 mesi precedenti la Data del Documento di Registrazione e fino alla Data del Documento di Registrazione medesimo, il Gruppo non è stato coinvolto in procedimenti amministrativi, giudiziari, o arbitrati (compresi eventuali procedimenti di questo tipo in corso o previsti), che possano avere, o abbiano avuto nel recente passato, rilevanti ripercussioni sulla situazione finanziaria o sulla redditività dell’Emittente e/o del Gruppo.

Le società del Gruppo hanno valutato le potenziali passività che potrebbero derivare dalle vertenze giudiziarie pendenti (fermo restando quanto sopra descritto in merito al loro potenziale impatto sul Gruppo) e hanno stanziato le relative somme determinate sulla base di criteri prudenziali. Si evidenzia che i “Fondi rischi legali” per i contenziosi del Gruppo al 31 dicembre 2018 e al 30 giugno 2019 sono pari, rispettivamente, a Euro 69 migliaia e Euro 224 migliaia, a fronte di un *petitum* complessivo per procedimenti giudiziari passivi, pari ad Euro 0,7 milioni circa.

MATERIA	PASSIVO
Civile	222.831,00
Lavoro	147.294,88
Lavoro	116.748,47
Lavoro	140.794,00
Lavoro	65.753,33

Alla data del Documento di Registrazione non sono presenti contenziosi probabili, pertanto, non si è reso necessario effettuare ulteriori accantonamenti.

18.7 Cambiamenti significativi nella situazione finanziaria dell’Emittente

La Società non è a conoscenza di cambiamenti significativi nella situazione finanziaria del Gruppo che siano intervenuti dal 30 giugno 2019 alla Data del Documento di Registrazione.

SEZIONE XIX - INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

19.1 Capitale azionario

19.1.1 Capitale sociale sottoscritto e versato

Alla Data del Documento di Registrazione il capitale sociale dell'Emittente, interamente sottoscritto e versato, è pari a Euro 27.000.000,00, suddiviso in n. 27.000.000 Azioni ordinarie prive di valore nominale espresso.

A tale riguardo, si segnala che l'Assemblea straordinaria dell'Emittente, tenutasi in data 8 luglio 2019, ha deliberato di frazionare le allora esistenti n. 54.000 azioni ordinarie, aventi valore nominale pari a Euro 50,00, nelle 27.000.000 azioni ordinarie, nonché di eliminare il valore nominale delle stesse.

In esecuzione di quanto sopra, si è proceduto al descritto frazionamento delle azioni dell'Emittente ed alla eliminazione del valore, per effetto del quale, come sopra precisato, alla Data del Documento di Registrazione il capitale sociale dell'Emittente risulta complessivamente suddiviso in n. 27.000.000 Azioni, rimanendo invece invariato nel suo ammontare (Euro 27.000.000,00).

Inoltre, in data 8 luglio 2019, l'Assemblea straordinaria dell'Emittente ha deliberato di aumentare il capitale sociale a pagamento e in via scindibile, con esclusione del diritto di opzione, ai sensi e per gli effetti dell'art. 2441, quinto comma, del Codice Civile, da eseguirsi in una o più *tranche*, entro il termine massimo del 31 dicembre 2020 per un importo massimo di Euro 200.000.000, comprensivo di sovrapprezzo, mediante emissione di massime numero 23.000.000 azioni ordinarie prive di valore nominale, numero massimo fissato dal Consiglio di Amministrazione in funzione del loro prezzo di emissione, da offrirsi nell'ambito dell'Offerta, funzionale alla quotazione delle azioni ordinarie dell'emittente sul Mercato Telematico Azionario, segmento STAR.

Si segnala, infine, che alla data del 30 giugno 2019 il capitale sociale dell'Emittente, interamente sottoscritto e versato, era pari a Euro 27.000.000,00, suddiviso in n. 54.000 Azioni ordinarie prive di valore nominale espresso.

19.1.2 Esistenza di azioni non rappresentative del capitale, precisazione del loro numero e delle loro caratteristiche principali

Alla data del 30 giugno 2019 e alla Data del Documento di Registrazione l'Emittente non ha emesso azioni o strumenti finanziari partecipativi non rappresentativi del capitale sociale.

19.1.3 Azioni proprie e azioni detenute dalle Società Controllate

Alla data del 30 giugno 2019 e alla Data del Documento di Registrazione l'Emittente non detiene Azioni proprie in portafoglio e le Società Controllate non detengono Azioni dell'Emittente.

19.1.4 Ammontare delle obbligazioni convertibili, scambiabili o con warrant, con indicazione delle modalità di conversione, scambio o sottoscrizione

Alla data del 30 giugno 2019 e alla Data del Documento di Registrazione l'Emittente non ha emesso obbligazioni convertibili, scambiabili o con *warrant*.

19.1.5 Diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o impegno all'aumento del capitale

Fatto salvo quanto di seguito descritto, alla data del 30 giugno 2019 e alla Data del Documento di Registrazione non esistono diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso, o impegni all'aumento del capitale.

Per informazioni sull'aumento di capitale deliberato dall'assemblea dell'8 luglio 2019 si rinvia al precedente Punto 19.1.1.

19.1.6 Esistenza di offerte in opzione aventi ad oggetto il capitale di eventuali membri del Gruppo

Alla data del 30 giugno 2019 e alla Data del Documento di Registrazione non esistono offerte in opzione aventi ad oggetto il capitale di società membri del Gruppo.

19.1.7 Evoluzione del capitale sociale negli esercizi passati

L'Emittente è stato costituito in data 26 maggio 1940. Alla Data del Documento di Registrazione, la Società ha un capitale sociale pari ad Euro 27.000.000.

In data 4 febbraio 2013, l'Emittente si è fusa per incorporazione nella società Pezzullo Molini Pastifici Mangimifici S.p.A., che assume quindi la denominazione di "Newlat S.p.A."

In data 10 dicembre 2014 la società Industrie Alimentari Riunite S.p.A. si è fusa per incorporazione nell'Emittente, che ha mantenuto la denominazione "Newlat S.p.A."

In data 23 maggio 2017, e con efficacia a far data dal 1 giugno 2017, è stata costituita la società New Property per effetto della scissione parziale proporzionale di parte del patrimonio immobiliare dell'Emittente. A fronte del patrimonio oggetto di scissione, la società di nuova costituzione New Property ha assegnato le proprie azioni a Newlat Group.

In data 23 maggio 2017 l'Emittente ha modificato la propria denominazione in "Newlat Food S.p.A."

Nel corso degli ultimi tre esercizi e fino alla data del 30 giugno 2019 il capitale sociale dell'Emittente non ha subito modifiche.

Per informazioni sull'aumento di capitale deliberato dall'assemblea dell'8 luglio 2019 si rinvia al precedente Punto 19.1.1.

19.2 Atto costitutivo e Nuovo Statuto

19.2.1 Oggetto sociale e scopi dell'Emittente

L'Emittente è iscritto nel Registro delle Imprese di Reggio Emilia, sezione ordinaria, con numero di iscrizione al Registro delle Imprese 00183410653.

Ai sensi dell'art. 3 del Nuovo Statuto, l'Emittente ha per oggetto sociale:

- (i) la produzione e il commercio di alimenti con particolare riguardo alle paste alimentari, ai prodotti da forno e ai prodotti dell'industria molitoria, compresi le bevande alcoliche e non, granaglie, semi, varietà vegetali, prodotti agricoli e prodotti dietetici;
- (ii) la produzione e il commercio dei sottoprodotti della lavorazione del grano tenero;
- (iii) la produzione e il commercio di farinaccio di grano duro, tritello di grano duro, farinetta di grano duro, granotto di grano duro, germe di grano duro e cubettato;
- (iv) le coltivazioni miste di cereali ed altri seminativi;
- (v) l'allevamento del bestiame e la gestione di aziende agricole;
- (vi) l'esercizio dell'attività industriale per la produzione, la distribuzione e la commercializzazione di tutti i prodotti lattiero-caseari;
- (vii) l'acquisto del latte e delle materie prime per l'esercizio della suindicata attività;
- (viii) il trattamento igienico ed il confezionamento del latte alimentare, secondo le migliori norme tecniche ed igieniche;
- (ix) la promozione di iniziative per la diffusione del consumo del latte, dei derivati e degli alimentari in genere;
- (x) la produzione, il confezionamento, l'acquisto, l'importazione, la vendita, l'esportazione, il magazzino ed il commercio in genere sia per conto proprio che per conto terzi di generi alimentari, bevande e dietetici, nonché di quanto altro connesso;
- (xi) la distribuzione e la commercializzazione dei prodotti derivanti dall'esercizio dell'attività industriale nonché dei prodotti terzi;
- (xii) l'esercizio di tutte le attività industriali complementari ed affini a quelle precedentemente indicate, nonché quelle necessarie per utilizzare, anche soltanto in parte, i prodotti, sottoprodotti e residui, relativi alla predetta attività;
- (xiii) la partecipazione ad attività di ricerca finalizzate all'industrializzazione di prodotti o per partecipare ad eventuali progetti anche istituzionali;
- (xiv) la produzione e la commercializzazione di prodotti speciali per l'alimentazione (nutraceutici) derivanti dall'industrializzazione dei progetti di ricerca;
- (xv) la gestione di laboratori di analisi per la prestazione di servizi tecnico-analitici del settore alimentare con particolare riguardo agli aspetti di igiene e sicurezza alimentare di cui al Codice ATECO 71.20.10. Potrà inoltre effettuare ogni tipo di analisi e ricerca applicata per il miglioramento dei prodotti

alimentari. Tali servizi potranno essere svolti sia a proprio favore o verso società del Gruppo sia a favore di terzi;

- (xvi) la produzione e il commercio di alimenti per l'infanzia, specialità dietetiche e farmaceutiche: lattini, biscotti, liofilizzati, omogeneizzati a base di frutta e carni, nettari di frutta, creme di cereali e pappe latte, bevande (camomille, tè deteinati, multierbe), pastine e derivati del latte, omogeneizzati; qualsiasi altro prodotto alimentare per l'infanzia; nonché il commercio, la distribuzione e la vendita dei suddetti beni, e la produzione e il commercio di contenitori, in genere, per la conservazione e la distribuzione dei prodotti sopra indicati;
- (xvii) la distribuzione, il magazzinaggio, il trasporto e la consegna di alimenti per conto proprio e per conto in particolare di Società del Gruppo;
- (xviii) il conseguimento, l'acquisto, la cessione e l'utilizzazione di brevetti e processi di fabbricazione riferentisi ai prodotti alimentari;
- (xix) la progettazione, costruzione, installazione, esercizio e manutenzione ordinaria e straordinaria di fabbricati, impianti elettrici, meccanici e tecnologici in favore delle Società controllate, controllanti, o loro rispettive controllate ai sensi dell'art. 2359 del Codice Civile;
- (xx) l'assunzione di partecipazioni in imprese finanziarie, industriali e commerciali aventi oggetto analogo o connesso al proprio od anche non aventi oggetto analogo o connesso quando tale attività sia non prevalente e comunque rientri nei limiti dell'art. 2361 del Codice Civile;
- (xxi) l'effettuazione di servizi di tesoreria e rapporti di conto corrente con le Società del Gruppo;
- (xxii) il compimento di ogni atto inerente e conseguente allo svolgimento ed al buon fine delle proprie operazioni, ed in genere della propria attività, non esclusa la compravendita di immobili.

La società potrà inoltre compiere, nel rispetto delle leggi vigenti, tutte le operazioni industriali, commerciali, finanziarie, creditizie, immobiliari e mobiliari, necessarie e/o connesse al conseguimento degli scopi suindicati, ivi compresi l'assunzione e la concessione di finanziamenti, la concessione di garanzie reali o personali anche nei confronti di società del gruppo di appartenenza, l'acquisto e/o la cessione di crediti, purché tali operazioni non siano svolte nei confronti del pubblico. Sono fatte salve le riserve di attività previste dalla legge.

19.2.2 Diritti e privilegi connessi alle Azioni

Voto maggiorato

Ai sensi dell'articolo 6 comma 10 del Nuovo Statuto in deroga alla regola generale per cui ogni azione dà diritto ad un voto di cui all'articolo 6, comma 9, ai sensi dell'articolo 127-*quinquies* del TUF, ciascuna Azione dà diritto a voto doppio (e dunque a due voti per ogni Azione) ove siano soddisfatte entrambe le seguenti condizioni: (a) l'Azione sia appartenuta al medesimo soggetto, in virtù di un diritto reale legittimante l'esercizio del diritto di voto (piena proprietà con diritto di voto o nuda proprietà con diritto di voto o usufrutto con diritto di voto) per un periodo continuativo di almeno trentasei mesi; (b) la ricorrenza del presupposto *sub* (a) sia attestata dall'iscrizione continuativa, per un periodo di almeno trentasei mesi, nell'elenco appositamente

istituito (l'“**Elenco**”), tenuto a cura dell'Emittente, nel rispetto della vigente disciplina normativa e regolamentare, nonché da apposita comunicazione attestante il possesso azionario riferita alla data di decorso del periodo continuativo rilasciata dall'intermediario presso il quale le azioni sono depositate ai sensi della normativa vigente. L'accertamento dei presupposti ai fini dell'attribuzione del voto maggiorato viene effettuato dall'organo amministrativo – e per esso dal Presidente o da consiglieri all'uopo delegati, anche avvalendosi di ausiliari appositamente incaricati.

Colui al quale spetta il diritto di voto può irrevocabilmente rinunciare, in tutto o in parte, al voto maggiorato per le Azioni dal medesimo detenute mediante comunicazione scritta da inviare all'Emittente, fermo restando che la maggiorazione del diritto di voto può essere nuovamente acquisita rispetto alle Azioni per le quali è stata rinunciata con una nuova iscrizione nell'Elenco e il decorso integrale del periodo di appartenenza continuativa non inferiore a trentasei mesi.

L'Emittente potrà definire la disciplina di dettaglio delle modalità di iscrizione, tenuta ed aggiornamento dell'Elenco, nominare l'incaricato della gestione dell'Elenco e definire i criteri di tenuta dell'Elenco.

L'Emittente provvede alle iscrizioni e all'aggiornamento dell'Elenco secondo una periodicità trimestrale – 31 marzo, 30 giugno, 30 settembre e 31 dicembre – ovvero secondo una diversa periodicità eventualmente prevista dalla normativa di settore e, in ogni caso, entro la c.d. *record date* relativa all'assemblea dei soci di volta in volta convocata, a condizione che i presupposti per l'attribuzione del voto maggiorato sopra indicati si siano verificati prima della *record date* medesima. Sebbene anteriormente ricevute, le richieste di iscrizione produrranno effetto solo con l'intervenuto aggiornamento dell'Elenco da parte dell'Emittente che vi provvede entro la prima data utile secondo la periodicità definita con le modalità sopra indicate.

La cessione delle Azioni a titolo oneroso o gratuito, ivi comprese le operazioni di costituzione o alienazione di diritti parziali sulle azioni in forza delle quali l'azionista iscritto nell'Elenco risulti privato del diritto di voto (anche in assenza di vicende traslative), ovvero la cessione diretta o indiretta di partecipazioni di controllo in società o enti che detengono azioni a voto maggiorato in misura superiore alla soglia prevista dall'articolo 120, comma 2, del TUF, comporta la perdita della maggiorazione del voto.

Il diritto di voto maggiorato (i) è conservato in caso di successione per causa di morte e in caso di fusione e scissione del titolare delle Azioni, a condizione che la società incorporante, risultante dalla fusione o beneficiaria della scissione sia controllata, direttamente o indirettamente, dal medesimo soggetto che, direttamente o indirettamente, controlla il titolare del voto maggiorato; (ii) si estende alle Azioni di nuova emissione in caso di aumento di capitale ai sensi dell'articolo 2442 del Codice Civile e di aumento di capitale mediante nuovi conferimenti effettuati nell'esercizio del diritto di opzione; (iii) può spettare anche alle Azioni assegnate in cambio di quelle a cui è attribuito voto maggiorato, in caso di fusione o di scissione, qualora ciò sia previsto dal relativo progetto; (iv) si estende proporzionalmente alle Azioni emesse in esecuzione di un aumento di capitale mediante nuovi conferimenti; (v) si conserva in caso di trasferimento da un portafoglio ad altro degli OICR gestiti da uno stesso soggetto. Nelle ipotesi di cui ai punti (ii) e (iii) del presente capoverso, le nuove Azioni acquisiscono la maggiorazione di voto: (x) per le Azioni di nuova emissione spettanti al titolare in relazione ad Azioni per le quali sia già maturata la maggiorazione di voto, dal momento dell'iscrizione nell'Elenco, senza necessità di un ulteriore decorso del periodo continuativo di possesso; (y) per le Azioni di nuova emissione spettanti al titolare in relazione ad Azioni per le quali la maggiorazione di voto non sia già

maturata (ma sia in via di maturazione), dal momento del compimento del periodo di appartenenza calcolato a partire dalla originaria iscrizione nell'Elenco.

La maggiorazione del diritto di voto si computa anche per la determinazione dei quorum costitutivi e deliberativi che fanno riferimento ad aliquote del capitale sociale, ma non ha effetto sui diritti, diversi dal voto, spettanti in forza del possesso di determinate aliquote di capitale.

Ai sensi dell'articolo 6 comma 19 del Nuovo Statuto, come consentito dall'articolo 127-*quinquies*, comma 7, del TUF, ai fini della maturazione del periodo di possesso continuativo necessario per la maggiorazione del voto, relativamente alle Azioni esistenti prima della data di avvio delle negoziazioni sul Mercato Telematico Azionario, è computato anche il possesso maturato anteriormente a tale momento e pertanto anteriormente alla data di iscrizione nell'Elenco. Anche in deroga alla periodicità trimestrale sopra descritta o alla diversa periodicità eventualmente prevista dalla normativa di settore, anche regolamentare, e applicabile, ove un azionista dovesse richiedere l'iscrizione nell'Elenco in ragione del computo del possesso maturato anteriormente a tale, l'iscrizione all'Elenco da parte dell'Emittente dovrà avvenire nella stessa data della richiesta di iscrizione da parte dell'azionista e produrrà immediatamente effetto.

La mancata attestazione, da parte dell'avente diritto, della sussistenza dei presupposti ai fini dell'attribuzione del voto maggiorato entro il termine eventualmente stabilito dalla Società costituirà rinuncia al voto maggiorato.

Dividendi

Ai sensi dell'articolo 26 del Nuovo Statuto, gli utili netti risultanti dal bilancio dell'Emittente regolarmente approvato, dedotto almeno il 5% da destinare a riserva legale fino a che questa non abbia raggiunto 1/5 del capitale sociale, saranno a disposizione dell'Assemblea per le destinazioni che essa riterrà di deliberare. Ai sensi dell'articolo 27 del Nuovo Statuto, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente può, nel corso dell'esercizio e quando lo ritenga opportuno, deliberare il pagamento di acconti sul dividendo per l'esercizio stesso, nel rispetto delle norme anche regolamentari *pro tempore* vigenti. I dividendi non riscossi entro il quinquennio dal giorno in cui siano diventati esigibili si prescrivono in favore della Società.

Liquidazione e nomina dei liquidatori

Ai sensi dell'articolo 29 del Nuovo Statuto, in caso di scioglimento della Società, l'Assemblea determina le modalità della liquidazione e nomina uno o più liquidatori, fissandone i poteri e i compensi.

19.2.3 Previsioni statutarie che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire la modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente

Salvo quanto di seguito illustrato in relazione all'esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'art. 2441, comma 4, seconda frase, del Codice Civile e al voto maggiorato, il Nuovo Statuto non contiene previsioni specificatamente volte a ritardare, rinviare o impedire una modifica del controllo dell'Emittente.

L'acquisto e il trasferimento delle azioni non sono soggette a restrizioni statutarie.

Ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 7) del Nuovo Statuto, il diritto di opzione spettante ai soci sulle azioni ordinarie di nuova emissione può essere escluso, ai sensi dell'art. 2441, comma 4, seconda frase, del Codice Civile, nei limiti del 10% (dieci per cento) del capitale sociale preesistente, a condizione che il prezzo di emissione corrisponda al valore di mercato delle azioni e ciò risulti confermato in apposita relazione di una società di revisione legale o di un revisore.

Si rinvia alla SEZIONE XIX, Punto 19.2.2, del Documento di Registrazione per la descrizione della disciplina del voto maggiorato, prevista dall'articolo 6 del Nuovo Statuto, che potrebbe avere l'effetto di ritardare indirettamente la variazione dell'assetto di controllo dell'Emittente, nel caso in cui uno o più azionisti di controllo accedano al beneficio della maggiorazione del voto.

19.2.4 Principali previsioni dell'atto costitutivo e dello statuto di Newlat Deutschland

Newlat Deutschland è una società a responsabilità limitata (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung* o GmbH) di diritto tedesco, con sede a Mannheim. Il capitale sociale di Newlat Deutschland, pari a Euro 1.025.000, è interamente detenuto da Newlat Group. La società, il cui oggetto è la produzione e distribuzione di alimenti e, in particolare, pasta e riso, ha una durata indeterminata ed è amministrata da un amministratore unico o da più amministratori, nominati dall'assemblea dei soci. In quest'ultimo caso, la società deve essere rappresentata da due amministratori congiuntamente o da un amministratore congiuntamente a un procuratore speciale, salvo che l'assemblea dei soci non conferisca a singoli amministratori poteri di firma disgiunta. L'assemblea generale dei soci è convocata almeno una volta l'anno entro due mesi dalla data di redazione del bilancio (ai sensi di legge, 3 o massimo 6 mesi dalla chiusura dell'esercizio), fermo restando che possono tenersi riunioni straordinarie dell'assemblea dei soci ogni volta che sia ritenuto necessario o su richiesta da parte di uno qualsiasi dei soci. L'assemblea è convocata dagli amministratori, fermo restando che ciascuno di essi può convocare l'assemblea disgiuntamente. Il relativo avviso di convocazione, che indica luogo, data e ora della riunione, deve essere inviato ai soci almeno due settimane in anticipo, per l'assemblea generale annuale, e una settimana in anticipo per le assemblee straordinarie. In ogni caso è possibile convocare l'assemblea con un adeguato preavviso più breve in caso di urgenza. Le assemblee sono validamente costituite con la presenza di almeno il 51% del capitale sociale in prima convocazione, o con la presenza di qualsiasi percentuale di capitale, in seconda convocazione, se previsto nell'avviso di convocazione. Le assemblee deliberano a maggioranza assoluta dei presenti (salvo che la legge o lo statuto prevedano diversamente) e ai soci è attribuito un diritto di voto per ogni Euro 50 di capitale detenuto. Sono possibili assemblee totalitarie e votazioni adottate mediante consultazione scritta. È inoltre possibile la partecipazione per delega. Una copia del verbale delle assemblee, firmata dal presidente dell'assemblea, deve essere inviata ai soci entro 14 giorni dalla data della stessa. Le delibere assembleari sono impugnabili solo entro sei settimane dal ricevimento della copia del relativo verbale. Sono possibili limitati anticipi sui dividendi. Ogni atto dispositivo delle azioni (vendita, pegno o la costituzione di garanzie) deve essere autorizzata dall'assemblea dei soci.

SEZIONE XX - PRINCIPALI CONTRATTI

Nella presente SEZIONE XX è riportata la sintesi di ogni contratto importante, diverso dai contratti conclusi nel corso del normale svolgimento dell'attività, cui partecipano l'Emittente o società del Gruppo, per i due anni immediatamente precedenti la pubblicazione del Documento di Registrazione, nonché la sintesi di qualsiasi altro contratto (non concluso nel corso del normale svolgimento dell'attività) stipulato da una società del Gruppo, contenente disposizioni in base alle quali una società del Gruppo ha un'obbligazione o un diritto rilevante per il Gruppo alla data del Documento di Registrazione.

20.1 Contratti di acquisizione

20.1.1 Contratto di acquisizione di Newlat Deutschland

In data 27 giugno 2019, l'Emittente ha stipulato con Newlat Group, società controllante l'Emittente, un contratto preliminare per l'acquisto dell'intera partecipazione di Newlat Deutschland il cui capitale sociale è interamente detenuto da Newlat Group (il "**Contratto di Acquisizione Preliminare Newlat Deutschland**"). In data 4 ottobre 2019, in esecuzione del Contratto di Acquisizione Preliminare Newlat Deutschland, l'Emittente e Newlat Group hanno stipulato il relativo contratto definitivo (il "**Contratto di Acquisizione Definitivo Newlat Deutschland**").

Il Contratto di Acquisizione Definitivo Newlat Deutschland prevede l'avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA come condizione sospensiva all'efficacia del trasferimento della proprietà delle azioni Newlat Deutschland in favore di Newlat.

Il Contratto di Acquisizione Definitivo Newlat Deutschland prevede, inoltre, come condizione risolutiva dello stesso il mancato avvio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA entro il 31 dicembre 2019, fatta salva per l'Emittente la possibilità di prorogare tale termine una o più volte fino al 31 dicembre 2020.

L'operazione di acquisizione si perfezionerà, pertanto, alla Data di Avvio delle Negoziazioni.

Nell'ambito del Contratto di Acquisizione Preliminare Newlat Deutschland, Newlat Group ha rilasciato in favore dell'Emittente dichiarazioni e garanzie in linea con la prassi di mercato per operazioni similari, e ha inoltre assunto obblighi di indennizzo in favore dell'Emittente. Tali obblighi di indennizzo non sono soggetti a limitazioni quali massimali e franchigie.

Newlat Group terrà l'Emittente e Newlat Deutschland manlevati ed indenni da qualsiasi perdita, costo, danno o passività che non sarebbe stato sostenuto o sofferto qualora le dichiarazioni o garanzie di Newlat Group fossero state esatte e conformi al vero.

Il meccanismo indennitario del Contratto di Acquisizione Preliminare Newlat Deutschland, peraltro, non prevede un termine temporale massimo entro cui l'Emittente può notificare a Newlat Group una presunta violazione delle garanzie.

Il prezzo di acquisto provvisorio per l'acquisizione di Newlat Deutschland è pari ad Euro 55.000.000, soggetto ad aggiustamento a fronte di un prezzo definitivo determinato sulla base della seguente formula: EBITDA

medio registrato da Newlat Deutschland negli esercizi 2016, 2017, 2018 e nel primo semestre dell'esercizio 2019 x 8 – PFN alla data di efficacia del contratto definitivo.

Il meccanismo di corresponsione del prezzo da parte dell'Emittente a Newlat Group è stato articolato tramite il versamento di cinque importi a titolo di acconto in data 31 dicembre 2018, 13 maggio 2019, 6 giugno 2019, 7 giugno 2019 e 18 giugno 2019, ovverosia prima della data di sottoscrizione del Contratto di Acquisizione Preliminare Newlat Deutschland, pari rispettivamente a Euro 10.000 migliaia, Euro 20.000 migliaia, Euro 10.000 migliaia, Euro 10.000 migliaia ed Euro 5.000 migliaia. L'eventuale aggiustamento prezzo sarà regolato entro 30 giorni dalla data di efficacia del contratto definitivo.

Si segnala che la normativa fiscale tedesca prevede l'applicazione di un'imposta sui trasferimenti immobiliari (c.d. "RETT") in caso di cessione di oltre il 90% (a partire dal 2020) di una società con sede in Germania che detiene immobili ivi localizzati. Tale imposta è pari al 5% del prezzo assegnato all'immobile nell'ambito del trasferimento. La RETT viene applicata anche qualora la vendita della partecipazione sia frazionata in un periodo di 10 anni (a partire dal 2020). Pertanto, qualora dopo il 31 dicembre 2019 dovesse avvenire il trasferimento della società Newlat GmbH, direttamente o indirettamente, a favore di un singolo acquirente, oppure il trasferimento di più del 90% delle azioni della Newlat GmbH ad un nuovo socio, anche dilazionati in un periodo di 10 anni, la RETT si renderebbe applicabile. Sulla base del prezzo assegnato all'immobile nell'ambito dell'operazione di compravendita di Newlat Deutschland, la RETT imponibile sarebbe pari a circa Euro 204.000.

20.1.2 Contratto di acquisizione di Delverde Industrie Alimentari S.p.A.

In data 9 aprile 2019, Newlat ha stipulato con Molinos del Plata S.L.U. e Molinos Rio de la Plata S.A. (di seguito, congiuntamente "**Molinos**") un contratto di compravendita di azioni rappresentative dell'intero capitale sociale di Delverde (il "**Contratto di Acquisizione Delverde**").

L'esecuzione della compravendita è avvenuta contestualmente alla sottoscrizione del Contratto di Acquisizione Delverde.

Nell'ambito del Contratto di Acquisizione Delverde, Molinos, in linea con la prassi di mercato per operazioni similari, ha rilasciato in favore di Newlat dichiarazioni e garanzie, relative, tra l'altro, alla documentazione contrattuale trasferita, ai dipendenti e ai procedimenti pendenti, ed ha assunto specifici obblighi di indennizzo per il caso della violazione di tali garanzie, soggetti alle usuali limitazioni previste in tale tipo di accordi.

Il meccanismo indennitario del Contratto di Acquisizione Delverde prevede un termine massimo che varia da 36 a 84 mesi a seconda del tipo di dichiarazione e garanzia, decorrenti dall'esecuzione dell'acquisizione, entro cui Newlat può notificare a Molinos una presunta violazione delle garanzie.

Fanno espressa eccezione al suddetto termine, talune garanzie del venditore (le "**Garanzie Speciali**"), le quali prevedono, *inter alia*, che: (i) Molinos ha piena capacità e ha ottenuto tutti consensi e le autorizzazioni necessari per dare esecuzione alla compravendita e alle obbligazioni ivi previste; e (ii) Molinos ha la piena titolarità e disponibilità delle azioni oggetto della compravendita. Per la notifica dell'eventuale violazione di tali garanzie è previsto un termine massimo di 2 mesi decorrenti dalla scadenza degli applicabili termini di prescrizione previsti dalla legge. Un'ulteriore Garanzia Speciale a favore di Newlat riguarda l'impegno di

Molinos di tenere indenne Newlat, senza limitazioni temporali, da qualsiasi perdita connessa a *claims* nei confronti di Delverde da parte di autorità statunitensi relativi a tematiche di *dumping*.

In aggiunta a quanto precede, il Contratto di Acquisizione Delverde prevede: (i) una soglia di “*de minimis*” pari a Euro 5.000, in base alla quale le richieste di indennizzo inferiori a detta soglia (salvo si tratti di *claims* seriali) non consentono di attivare il meccanismo risarcitorio; e (ii) una franchigia pari a Euro 550.000, per cui una volta che tale importo sia superato, il *quantum* risarcibile sarà solo l’eccedenza rispetto a tale valore. Infine, viene altresì previsto che le somma complessiva che Molinos potrà essere tenuta a corrispondere a titolo di indennizzo non potrà comunque eccedere il prezzo di acquisto come risultante dagli aggiustamenti previsti nel contratto di cui *infra*. Le predette limitazioni non trovano applicazione in caso di dolo ovvero di *claims* derivanti dalla violazione delle Garanzie Speciali.

Molinos ha inoltre assunto un obbligo di non concorrenza e non sollecitazione dei dipendenti di Delverde per un periodo di 5 anni dalla data di esecuzione della compravendita.

Il Contratto di Acquisizione Delverde prevede un prezzo provvisorio, corrisposto da Newlat alla data dell’esecuzione della compravendita, pari a Euro 3.774.549, il quale sarà oggetto di aggiustamento (in diminuzione o in aumento) sulla base degli scostamenti tra i valori della posizione finanziaria netta e del capitale circolante convenzionalmente determinati dalle parti e quelli effettivi alla data di esecuzione. Ulteriori aggiustamenti (in diminuzione) del prezzo sono previsti, da un lato, per il caso di sopravvenienze passive che si riferiscono al periodo antecedente alla data di esecuzione della compravendita dovute ad accordi di scontistica a favore della grande distribuzione organizzata, e, dall’altro, per il caso di mancato incasso di crediti, al netto del relativo fondo svalutazione iscritto a bilancio.

Si segnala, infine, che nell’ambito dell’acquisizione sono stati stipulati due accordi commerciali, di seguito descritti.

Contratto di licenza e fornitura Molinos

Contratto di fornitura tra Delverde e Molinos, stipulato in data 9 aprile 2019, con cui Delverde ha altresì concesso a Molinos una licenza esclusiva dei propri marchi nel territorio dell’Argentina. Tale licenza, in quanto strettamente connessa alla fornitura di prodotti Delverde nel mercato argentino, è stata concessa a titolo gratuito.

In particolare, il contratto prevede:

- (i) una durata a tempo indeterminato;
- (ii) l’impegno di Delverde a fornire a Molinos, sulla base di ordini d’acquisto trimestrali, i prodotti indicati nell’allegato tecnico al contratto al prezzo unitario per prodotto ivi indicato;
- (iii) quantitativi minimi d’acquisto annuali da parte di Molinos che qualora non rispettati danno diritto a Delverde di risolvere il contratto.

Accordo di transizione per il mercato statunitense

Contratto tra Delverde e la società Molinos, USA Corp., stipulato in data 9 aprile 2019, avente ad oggetto la distribuzione negli Stati Uniti da parte di Molinos, USA Corp. dei prodotti a marchio Delverde.

In particolare, il contratto prevede:

- (i) una durata sino al 31 dicembre 2019;
- (ii) che Molinos, USA Corp. abbia diritto di acquistare i prodotti indicati nell'allegato tecnico al contratto al prezzo unitario per prodotto ivi indicato senza essere vincolata a quantitativi minimi d'acquisto;
- (iii) Delverde corrisponderà a Molinos, USA Corp. 500,00 USD a titolo di contributo *marketing* per ciascuna tonnellata di prodotti acquistata; e
- (iv) l'obbligo di Delverde di riacquistare i prodotti acquistati da Molinos, USA Corp. e rimasti invenduti alla data del 31 dicembre 2019.

20.2 Contratti commerciali

20.2.1 Contratto di co-packing tra Newlat e Heinz Italia

In data 5 ottobre 2015, Heinz Italia, in qualità di cliente, la Società, in qualità di fornitore, e Newlat Group, in qualità di garante, hanno sottoscritto un contratto di produzione e fornitura, successivamente modificato in data 4 novembre 2015, 27 gennaio 2016, 28 aprile 2016, 24 ottobre 2016, 4 aprile 2017 e 27 novembre 2017 (il "**Contratto di Co-Packing**"), disciplinante i termini e le condizioni della produzione, del confezionamento e della fornitura da parte della Società di taluni prodotti (tra cui, a titolo esemplificativo e non esaustivo, biscotti, pasta, latte in polvere, latte liquido, liofilizzati, cereali, farine, etc.) (i "**Prodotti**") in favore di Heinz Italia.

Il Contratto di *Co-Packing* aveva efficacia originaria a partire dal 1 novembre 2015 ("**Data di Inizio**") sino al 31 ottobre 2018 ("**Primo Termine**") con rinnovo automatico salvo disdetta da comunicarsi in forma scritta con un preavviso di 12 mesi. La durata iniziale del Contratto di *Co-Packing* è stata successivamente modificata in data 27 novembre 2017, mediante apposito accordo modificativo, per mezzo del quale la Società e Heinz Italia hanno concordato di rinnovare il Contratto di *Co-Packing* fino al 31 ottobre 2021, con possibilità di rinnovo alla suddetta scadenza per ulteriori due anni. Nello specifico, la Società e Heinz Italia si incontreranno il 1 agosto 2021 e se a tale data, Heinz Italia avrà la facoltà di acquistare prodotti della medesima qualità dei Prodotti da un altro fornitore a un prezzo più basso, la Società potrà adeguare il prezzo di vendita dei Prodotti a tale prezzo più basso (c.d. "*right to match*"). In caso contrario, Heinz Italia potrà risolvere il Contratto di *Co-Packing* con un preavviso di un anno (la prima data utile per la risoluzione del contratto è fissata al 31 ottobre 2022). Invece, qualora al 31 ottobre 2021 la Società e Heinz Italia decidessero di non rinnovare il Contratto per ulteriori due anni, il medesimo cesserà al 31 ottobre 2022.

Il Contratto di *Co-Packing* prevede che, a partire dalla Data di Inizio e fino al Primo Termine, la Società sia il fornitore esclusivo di Heinz Italia con riferimento ai Prodotti e che, pertanto, Heinz Italia acquisti i suddetti

solo dalla Società. Nel caso in cui la Società non riesca a fornire i Prodotti nel rispetto dei termini e condizioni del Contratto di *Co-Packing*, Heinz Italia potrà acquistare i Prodotti rilevanti da terze parti.

Il Contatto di *Co-Packing* non prevede quantitativi minimi d'acquisto dei Prodotti da parte di Heinz Italia.

Heinz Italia ha il diritto di richiedere alla Società tutte le informazioni rilevanti relative alla produzione dei Prodotti e, qualora ritenga che il processo di produzione non sia conforme ai requisiti previsti dal Contratto di *Co-Packing*, nonché ai requisiti di legge o regolamentari, Heinz Italia potrà chiedere alla Società di intraprendere ogni azione necessaria al fine di adeguare il processo di produzione ai sopra menzionati requisiti. In caso in mancato adeguamento da parte della Società, Heinz Italia potrà chiedere di cessare o sospendere le attività produttive fino a quando le irregolarità siano state rimosse.

Con riferimento all'acquisto di materie prime rilevanti per la produzione dei Prodotti o di materiali per il *packaging* degli stessi, la Società potrà procedere all'acquisto solo da:

- (i) fornitori “qualificati” ai sensi del Contratto di *Co-Packing*; o
- (ii) fornitori “alternativi”, che verranno nominati da Heinz Italia, qualora questi ritenga che tali fornitori possano apportare un miglioramento o un valore aggiunto alla produzione dei Prodotti.

Ai sensi del Contratto di *Co-Packing* la Società ha rilasciato talune dichiarazioni e garanzie in favore di Heinz Italia in merito, tra l'altro, alla qualità (anche in termini di sicurezza e di conformità dei Prodotti ai requisiti di legge e regolamentari applicabili, di qualità degli ingredienti utilizzati, etc.), alla produzione e allo stoccaggio dei Prodotti.

Ai sensi del Contratto di *Co-Packing*, Heinz Italia ha il diritto di chiedere alla Società la cessazione o la sospensione della produzione e/o il richiamo dei Prodotti, qualora Heinz Italia ritenga, a sua discrezione, che, tra l'altro i Prodotti non siano conformi alla legislazione applicabile o alle specifiche di cui al contratto medesimo, oppure siano dannosi per la salute o non adatti ad essere consumati o potrebbe essere dannosa per la reputazione del gruppo Heinz.

Il Contratto di *Co-Packing* individua il prezzo per ciascuno dei Prodotti (il “**Prezzo**”), nonché un meccanismo di revisione del Prezzo, su base trimestrale, da applicarsi a partire dal 31 dicembre 2016 (data modificata dall'accordo modificativo del 28 aprile 2016). Trenta giorni prima dell'inizio del trimestre rilevante, Heinz Italia dovrà notificare per iscritto alla Società una proposta avente ad oggetto il nuovo prezzo da applicarsi a decorrere dal trimestre successivo (il “**Nuovo Prezzo**”); in caso di mancata notifica, il Prezzo rimarrà invariato nel trimestre di riferimento. Heinz Italia e la Società dovranno quindi negoziare in buona fede il Nuovo Prezzo e raggiungere un accordo in tal senso entro l'inizio del trimestre rilevante. In caso di mancato accordo e fino al Primo Termine, la Società e Heinz Italia dovranno accordarsi per la nomina di un esperto e concordare con quest'ultimo i termini del suo incarico. In caso di mancato accordo sulla nomina dell'esperto o sui termini dell'incarico di quest'ultimo, la Società e Heinz Italia potranno rivolgersi al presidente della Camera di Commercio di Milano per la nomina dell'esperto. L'esperto è quindi chiamato a fissare il Nuovo Prezzo per il trimestre rilevante, mediante decisione per iscritto. Successivamente al Primo Termine, la Società e Heinz Italia negozieranno in buona fede: (i) il prezzo da applicarsi al trimestre decorrente dal 1 gennaio 2018 (data modificata dall'accordo modificativo del 24 aprile 2016); e (ii) il prezzo da applicarsi a seguito del Termine

Iniziale. In caso di mancato accordo, ciascuna delle parti ha il diritto di risolvere il Contratto di *Co-Packing* mediante preavviso scritto di 12 mesi.

Alla Data del Documento di Registrazione, non si sono verificati casi di disaccordo tra la Società ed Heinz in merito alla determinazione del Nuovo Prezzo da applicare ai Prodotti.

La Società è unicamente responsabile per tutti i costi sostenuti nello sviluppo delle ricette o dei procedimenti con riferimento a prodotti che Heinz Italia e la Società concordino di produrre (i “**Nuovi Prodotti**”).

Ai sensi del Contratto di *Co-Packing*, la consegna dei Prodotti avrà luogo quando gli stessi saranno resi disponibili a Heinz Italia presso il centro di distribuzione di Heinz Italia medesima: in tale momento, il rischio per il perimento del Prodotto e la proprietà dello stesso passeranno in capo a Heinz Italia. Prima di tale momento, il rischio per il perimento del Prodotto e la proprietà dello stesso rimangono in capo alla Società.

Ai sensi del Contratto di *Co-Packing*, la Società è tenuta ad indennizzare i danni subiti da Heinz Italia, prevedibili o meno, e risultanti, in particolare, da violazioni del Contratto di *Co-Packing* da parte della Società, nonché i danni subiti da Heinz Italia in caso di richiamo dei Prodotti (l’“**Obbligo di Indennizzo**”). L’Obbligo di Indennizzo in capo alla Società sorge nel caso in cui un terzo faccia richiesta di risarcimento danni a Heinz Italia per un importo superiore a Euro 200.000. La responsabilità della Società, per ciascun anno di vigenza del contratto non potrà eccedere Euro 10.000.000, oltre a (i) eventuali somme che la Società abbia ottenuto dalla propria assicurazione fino ad un massimo di Euro 10.000.000 o (ii) se la Società non ottenga dalla propria assicurazione alcuna somma, l’importo di Euro 2.500.000 derivante dall’esercizio da parte di Heinz Italia del diritto di risoluzione anticipata del Contratto di *Co-Packing*.

Ai sensi del Contratto di *Co-Packing*, Heinz Italia ha diritto di risolvere il contratto, con un preavviso scritto tra i 60 e i 90 giorni, in talune ipotesi, tra cui (i) casi di inadempimento contrattuale da parte della Società; (ii) sottoposizione a procedimenti di liquidazione o bancarotta; (iii) cambio di controllo della Società⁸², etc. La Società ha, di converso, il diritto di risolvere il contratto dando un preavviso scritto tra i 60 e i 90 giorni a Heinz Italia qualora Heinz Italia non esegua i pagamenti dovuti ai sensi del contratto entro i 30 giorni successivi alla notifica di mancato pagamento inviata dalla Società a Heinz Italia. Heinz Italia ha inoltre il diritto di risolvere il contratto nel caso in cui l’Emittente o un soggetto a questa affiliato (ivi inclusa la società controllante, Newlat Group): (i) non osservi le applicabili normative in materia di anti-corrruzione, ovvero (ii) abbia autorizzato, promesso o offerto utilità a, tra gli altri, pubblici ufficiali o persone politicamente esposte.

La Società non può assegnare, novare, *sub*-contrarre o trasferire il Contratto a terzi senza il consenso scritto di Heinz Italia.

Il Contratto di *Co-Packing* prevede inoltre una serie di obblighi di garanzia di corretto adempimento delle obbligazioni nascenti dal contratto medesimo da parte della Società e di eventuale indennizzo, in capo a Newlat Group, in qualità di garante, nei confronti di Heinz Italia.

⁸² Per “cambio di controllo” ai sensi del Contratto di *Co-Packing* si intende il caso in cui il controllo della Società, definito come il potere di dirigere la gestione e le politiche di un ente, sia tramite il possesso di diritti di voto, sia su base contrattuale o altro, è ottenuto, direttamente o indirettamente, da un soggetto diverso da quello che alla data del Contratto di *Co-Packing* detiene il controllo della Società.

Il Contratto di *Co-Packing* è governato dalla legge inglese ed è sottoposto alla giurisdizione delle corti inglesi.

20.2.2 Contratto di licenza dei marchi “Buitoni”

In data 30 luglio 2008, Nestlé, in qualità di concedente, e la Società (già Industrie Alimentari Riunite S.p.A.), in qualità di concessionario, hanno stipulato un contratto avente ad oggetto la concessione da parte di Nestlé in favore della Società della licenza esclusiva d’uso e di riproduzione del marchio “Buitoni” nel territorio europeo e in taluni territori extra-UE, in connessione con la produzione e vendita di pasta secca e prodotti sostitutivi del pane (il “**Contratto di Licenza**”).

Il Contratto di Licenza ha ad oggetto, altresì, la concessione alla Società di una licenza esclusiva d’uso delle formule e delle specifiche dei prodotti necessarie alla preparazione e realizzazione dei prodotti, al fine di produrre, utilizzare e vendere i prodotti contraddistinti da detto marchio nel territorio di riferimento, incluso l’utilizzo di *know-how* e tecnologie brevettate. Si segnala tuttavia che, alla Data del Documento di Registrazione, l’Emittente non ha utilizzato formule e/o specifiche dei prodotti ad uso esclusivo del marchio “Buitoni” e/o registrate dal proprietario del marchio, né l’Emittente ha utilizzato *know-how* e tecnologie brevettate di Nestlé al fine della realizzazione dei prodotti oggetto del Contratto di Licenza.

Eventuali migliorie e sviluppi apportati dalla Società alle suddette formule, specifiche e tecnologie, sono di proprietà di Nestlé e saranno, su richiesta della Società, oggetto di licenza in esclusiva a favore della Società.

Il Contratto di Licenza prevede che i prodotti siano preventivamente approvati da Nestlé prima del loro utilizzo, nonché un obbligo in capo alla Società di previa consultazione con Nestlé per il contenuto e la forma di tutti i materiali di *marketing*, pubblicità e promozione che riportino il marchio “Buitoni” e di previa approvazione scritta da parte di Nestlé prima del loro utilizzo. Qualsiasi modifica alla rappresentazione del marchio sulle etichette, confezioni, materiali pubblicitari e promozionali, nonché su altri materiali, dovrà essere previamente approvata da Nestlé.

Per tutta la durata del Contratto di Licenza, nonché nei successivi 6 mesi dalla relativa scadenza, la Società è obbligata a mantenere una polizza assicurativa onnicomprensiva presso una primaria compagnia assicurativa, che copra anche la responsabilità civile e da prodotto, fino a un valore di USD 10.000.000,00 per sinistro e che includa Nestlé come assicurato supplementare.

Quale corrispettivo della licenza concessa, è prevista una *royalty* a favore di Nestlé composta da (i) una quota fissa corrisposta al momento di stipulazione del contratto di licenza, e (ii) una quota percentuale sul ricavato realizzato dalla Società dalla vendita dei prodotti di cui al Contratto di Licenza (al netto delle spese di commercializzazione) su base trimestrale. Si segnala che l’incidenza degli oneri connessi alle *royalties* da riconoscere a Nestlé per l’utilizzo del marchio “Buitoni” è stata pari: (i) negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018 su base aggregata, rispettivamente, a Euro 1.744.804, 1.719.217 e 1.678.187; e (ii) nel primo semestre del 2019 su base aggregata, complessivamente, ad Euro 855.763.

Tale contratto prevede la possibilità per Nestlé di risolvere il Contratto di Licenza, tra l’altro, nel caso: (i) di inadempimento da parte della Società delle disposizioni del contratto (ove l’adempimento non avvenga entro 21 giorni dalla richiesta da parte di Nestlé di adempiere ovvero l’adempimento sia divenuto impossibile); (ii) di impossibilità per la Società di adempiere alle proprie obbligazioni pecuniarie, una volta esigibili, di sospensione di pagamenti o di avvio di trattative con i creditori al fine di rinegoziare i propri debiti; (iii) il

valore delle attività della Società sia inferiore alle passività (tenendo in considerazione passività potenziali e future); (iv) la Società sia dichiarata morosa; (v) di avvio di procedimenti, legali e societari, relativi alla sospensione di pagamenti, dilazione di debiti, scioglimento, liquidazione, amministrazione o ristrutturazione; (vi) concordato, cessione o altro accordo con i creditori; (vii) nomina di un liquidatore, curatore, amministratore, amministratore giudiziario o simile figura in relazione ai beni della Società; (viii) escussione di garanzie su beni rilevanti della Società; (ix) occorrenza di uno degli eventi di cui ai precedenti (i), (ii), (iii), (iv), (v), (vi), (vii) e (viii) con riferimento alle controllanti (dirette o indirette) della Società.

Nestlé avrà altresì diritto di risolvere il Contratto di Licenza nel caso (i) in cui qualsiasi società controllata da Newlat Group alla data del contratto di licenza o successivamente cessi di essere controllata da Newlat Group; (ii) la Società non adempia ai pagamenti dovuti in base al contratto entro 60 giorni dalla scadenza; (iii) Nestlé notifici alla Società, per più di 3 volte nello stesso anno, proprie obiezioni sulla qualità dei prodotti; (iv) Newlat Group cessi di detenere o controllare, direttamente o indirettamente, il 50% più uno delle azioni con diritto di voto nella Società, salvo che tale cessazione avvenga a seguito della quotazione della Società o della sua controllante su un mercato regolamentato dell'Unione Europea; (v) di trasferimento a terzi dello stabilimento di Sansepolcro o dell'azienda o di un ramo di azienda della Società (relativa/o alla produzione di pasta secca, fette biscottate e prodotti sostitutivi del pane) che includa lo stabilimento di Sansepolcro; (vi) cessazione delle attività condotte presso lo stabilimento di Sansepolcro entro 5 anni dalla data del contratto di licenza.

La Società si impegna a promuovere e incrementare la domanda e vendita di prodotti contraddistinti dai suddetti marchi nel territorio di riferimento, anche attraverso i canali di vendita (*supermarkets*, farmacie, edicole, stazioni di servizio e tramite il canale internet).

Il Contratto di Licenza aveva una durata originaria fino al 31 dicembre 2018. In data 3 dicembre 2018, Nestlé e la Società hanno stipulato un contratto avente ad oggetto la proroga, per un periodo aggiuntivo di 3 (tre) anni (fino al 31 dicembre 2021), dell'utilizzo dei suddetti marchi e tecnologie da parte della Società nei paesi europei e, conseguentemente, delle previsioni del Contratto di Licenza. Nei paesi extra-europei, l'utilizzo dei suddetti marchi e tecnologie è prorogato per un periodo di due (2) anni (fino al 31 dicembre 2020) (il "**Contratto di Proroga**"). La Società avrà il diritto di vendere e distribuire i prodotti contraddistinti dai suddetti marchi, che abbia in giacenza alla data di cessazione del suddetto periodo addizionale, entro i successivi 90 (novanta) giorni.

La Società potrà stampare sulle confezioni dei propri prodotti i marchi "Buitoni" e "Sansepolcro *Factory*" (quest'ultimo di proprietà del Gruppo) a condizione di utilizzare un colore verde (concordato dalle parti) diverso da quello utilizzato da Buitoni, in Germania, Italia, Olanda e Regno Unito per un periodo di 24 mesi anteriori alla data di scadenza del suddetto periodo addizionale, e per tutti gli altri paesi di riferimento per un periodo di 18 mesi anteriori a tale scadenza. Al fine del computo dei suddetti termini (rispettivamente di 24 e 18 mesi) verranno tenuti in considerazione eventuali periodi di *double-branding* anteriori a tale scadenza.

Alla cessazione dei periodi addizionali, il marchio "Sansepolcro *Factory*" potrà essere stampato sulla confezione dei prodotti, senza che ciò costituisca una violazione del Contratto di Licenza o del Contratto di Proroga.

Nell'ambito del Contratto di Proroga, le parti hanno puntualmente disciplinato, anche con riferimento alla rappresentazione visuale (c.d. *visual*) dei marchi sui relativi *packaging*, i termini e le condizioni del periodo di *double-branding*. Si riporta di seguito la rappresentazione visuale dei marchi nel periodo della fase 1 e della fase 2 del *double-branding* concordata tra le parti nel Contratto di Proroga:



Tali condizioni, tra cui la possibilità di mantenere il medesimo *visual* del *packaging*, sono state concordate al fine di favorire la transizione tra l'abbandono del marchio "Buitoni" e l'inserimento dei nuovi marchi di titolarità del Gruppo.

Nestlé avrà diritto di risolvere il Contratto di Proroga (con contestuale cessazione del suddetto periodo addizionale) in caso di: (i) violazione da parte di qualsiasi società del Gruppo delle disposizioni relative all'utilizzo dei marchi nel suddetto periodo addizionale; (ii) di inadempimento da parte di qualsiasi società del Gruppo degli obblighi gravanti su di essa nell'utilizzo e protezione dei marchi e della tecnologia dei prodotti (con conseguente immediata interruzione del periodo addizionale); (iii) mancato pagamento delle somme dovute dalla Società entro 30 (trenta) giorni dalla scadenza; (iv) dichiarazioni effettuate da qualsiasi società del Gruppo allo scopo di, o col prevedibile effetto di, danneggiare la reputazione di Nestlé e/o del gruppo Nestlé o dei marchi concessi in licenza; (v) violazione da parte di qualsiasi società del Gruppo degli obblighi di riservatezza previsti nel contratto di estensione e nel contratto di licenza.

Le società del Gruppo sono solidalmente responsabili, per l'intero, nei confronti di Nestlé per l'adempimento delle obbligazioni derivanti dal Contratto di Proroga.

Il Contratto di Proroga non può essere ceduto a terzi, né in tutto né in parte.

Decorso il suddetto periodo addizionale, tutte le società del Gruppo e Nestlé dovranno rilasciare un esonero di responsabilità dalle rispettive pretese contrattuali ed extra-contrattuali derivanti dal Contratto di Licenza e dal Contratto di Proroga, fatta eccezione per il pagamento della *royalty* dovuta a Nestlé.

Il Contratto di Licenza e dal Contratto di Proroga sono governati e retti dalla legge svizzera.

Tutte le controversie derivanti dal Contratto di Licenza e dal Contratto di Proroga, saranno risolte attraverso la mediazione ai sensi del Regolamento Svizzero di Mediazione Commerciale delle Camere di Commercio svizzere in vigore alla data della richiesta di mediazione. La sede della mediazione è stabilita a Ginevra. Nel caso in cui la controversia non si risolva tramite mediazione entro 60 giorni dalla conferma o nomina del mediatore, essa sarà risolta mediante arbitrato secondo il Regolamento Svizzero di Arbitrato Internazionale delle Camere di Commercio svizzere, in vigore alla data di deposito della domanda di arbitrato. L'arbitrato avrà sede in Ginevra.

SEZIONE XXI - DOCUMENTI DISPONIBILI

Per la durata di validità del Documento di Registrazione sono a disposizione del pubblico per la consultazione presso la sede dell'Emittente in Reggio Emilia, Via J.F. Kennedy n. 16, in orari d'ufficio e durante i giorni lavorativi, copie dei seguenti documenti:

- atto costitutivo e Nuovo Statuto;
- Documento di Registrazione;
- Bilanci d'esercizio e consolidato dell'Emittente e del Gruppo Newlat al 31 dicembre 2016, 2017 e 2018, corredato dagli allegati previsti dalla legge e dalle relazioni di revisione;
- i Prospetti Consolidati Pro-Forma;
- Bilanci Consolidati Aggregati 2016, 2017 e 2018 nonché al 30 giugno 2019, corredati dalle rispettive relazioni di revisione;
- la procedura per operazioni con parti correlate.

Tali documenti potranno altresì essere consultati sul sito *internet* dell'Emittente (www.newlat.it).

DEFINIZIONI

Si riporta, di seguito, un elenco delle definizioni utilizzate all'interno del Documento di Registrazione. Tali definizioni, salvo diversamente specificato, hanno il significato di seguito indicato. Si precisa che per tali definizioni, ogni qualvolta il contesto lo richieda, la forma singolare include la forma plurale e viceversa.

- Acquisizione Delverde** L'acquisizione da parte dell'Emittente del 100% del capitale sociale di Delverde, avvenuta in data 9 aprile 2019 per effetto dell'esecuzione di un contratto di compravendita, stipulato in pari data, tra l'Emittente, da una parte, e Molinos del Plata S.L.U. e Molinos Rio de la Plata S.A., dall'altra parte.
- Alti Dirigenti** Gli alti dirigenti di cui alla SEZIONE XII, Punto 12.1.3, del Documento di Registrazione.
- Altri Paesi** Stati Uniti d'America, Australia, Canada, Giappone e qualsiasi altro paese nel quale l'offerta di strumenti finanziari non sia consentita in assenza di autorizzazione da parte delle competenti autorità.
- Assemblea** L'assemblea ordinaria o straordinaria, a seconda del caso, degli azionisti dell'Emittente.
- Aumento di Capitale** L'aumento di capitale sociale a pagamento, in via scindibile, deliberato dall'Assemblea straordinaria in data 8 luglio 2019, per un importo massimo di Euro 200.000.000, comprensivo di sovrapprezzo, mediante emissione di massime numero 23.000.000 azioni ordinarie, aventi godimento regolare e prive di valore nominale, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'art. 2441, quinto comma, del Codice Civile, da eseguirsi in una o più *tranche*, entro il termine massimo del 31 dicembre 2020 e, comunque, se precedente, entro la data ultima di regolamento dell'Offerta o, ove prevista ed eventualmente servita con azioni rivenienti da tale Aumento di Capitale, entro la data ultima per l'esercizio dell'*Opzione Greenshoe*.
- Azioni** Ciascuna delle azioni ordinarie, prive di valore nominale, che compongono il capitale sociale dell'Emittente.
- Bilancio Consolidato Aggregato o Bilancio Aggregato** Il bilancio consolidato aggregato dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016 predisposto in conformità agli IFRS al solo scopo del proprio inserimento per incorporazione nel Documento di Registrazione e all'inclusione in eventuali ulteriori documenti di offerta per la vendita fuori dal territorio italiano delle azioni di Newlat a investitori istituzionali, assoggettato a revisione contabile da parte di PwC che ha emesso la propria relazione in data 22 luglio 2019, pubblicato sul sito *internet* dell'Emittente congiuntamente alla precitata relazione. Il Bilancio Consolidato Aggregato include le informazioni finanziarie del Gruppo Newlat per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2018, 2017 e 2016.

Bilancio Intermedio Aggregato	Il bilancio consolidato intermedio aggregato dell’Emittente per il semestre chiuso al 30 giugno 2019, predisposto in conformità agli IFRS al solo scopo del proprio inserimento nel Documento di Registrazione e in eventuali ulteriori documenti di offerta per la vendita fuori dal territorio italiano delle azioni di Newlat a investitori istituzionali, assoggettato a revisione contabile da parte di PwC che ha emesso la propria relazione in data 9 agosto 2019, pubblicato sul sito <i>internet</i> dell’Emittente congiuntamente alla precitata relazione.. Il Bilancio Intermedio Aggregato include le informazioni finanziarie del Gruppo Newlat per il semestre chiuso al 30 giugno 2019.
Borsa Italiana	Borsa Italiana S.p.A., con sede in Milano, Piazza degli Affari n. 6.
Centrale del Latte di Salerno	Centrale del Latte di Salerno S.p.A., con sede legale in Salerno, Via Fuorni n. 86, Partita IVA, Codice Fiscale e di iscrizione al Registro delle Imprese di Salerno n. 03204280659.
Codice Civile o c.c.	Il Regio Decreto del 16 marzo 1942, n. 262, come successivamente modificato e integrato.
Codice di Autodisciplina	Il Codice di Autodisciplina delle società quotate predisposto dal comitato per la <i>corporate governance</i> delle società quotate promosso da Borsa Italiana, vigente alla Data del Documento di Registrazione.
Collegio Sindacale	Il collegio sindacale della Società.
Collocamento o Collocamento Istituzionale	Il collocamento privato delle azioni rivenienti dall’Aumento di Capitale, riservato a Investitori Istituzionali.
Consiglio di Amministrazione	Il consiglio di amministrazione della Società.
Consob	Commissione Nazionale per le Società e la Borsa, con sede in Roma, Via G. B. Martini n. 3.
Corticella	Corticella Molini e Pastifici S.p.A. con sede legale in Reggio Emilia, Via J. F. Kennedy 16, Partita IVA, Codice Fiscale e di iscrizione al Registro delle Imprese di Reggio Emilia n. 00302260377.
Data del Documento di Registrazione	La data di approvazione del Documento di Registrazione da parte di Consob.
Data di Avvio delle Negoziazioni	Il primo giorno in cui le Azioni dell’Emittente saranno negoziate sul MTA, e, ricorrendone i presupposti, sul segmento STAR.

Delverde	Delverde Industrie Alimentari S.p.A., con sede legale in Fara San Martino (CH), Zona Industriale ZN, Partita IVA, Codice Fiscale e iscrizione al Registro delle Imprese di Chieti Pescara n. 01771080684.
Documento di Registrazione	Il presente documento di registrazione, redatto secondo lo schema di cui all'Allegato 1 al Regolamento Delegato (UE) 2019/980.
EBITDA	Il risultato operativo rettificato delle seguenti voci: (i) ammortamenti e svalutazioni e (ii) svalutazioni nette di attività finanziarie.
EBITDA Margin	Il rapporto tra EBITDA e ricavi da contratti con i clienti.
Emittente o Newlat o Società	Newlat Food S.p.A., con sede in Reggio Emilia, Via J. F. Kennedy n. 16, iscrizione al Registro delle Imprese di Reggio Emilia, Codice Fiscale e Partita IVA n. 00183410653.
Gruppo o Gruppo Newlat	Collettivamente, l'Emittente e le società da esso, direttamente o indirettamente, controllate, ai sensi dell'articolo 2359 del Codice Civile e dell'articolo 93 del TUF, alla Data del Documento di Registrazione.
Heinz Italia	Heinz Italia S.p.A., con sede in Latina, Via Migliara n. 45, iscrizione al Registro delle Imprese di Latina, Codice Fiscale e Partiva IVA n. 00937220598.
IFRS	Tutti gli “ <i>International Financial Reporting Standards</i> ”, tutti gli “ <i>International Accounting Standards</i> ” (IAS) e tutte le interpretazioni dell’“ <i>International Financial Reporting Interpretations Committee</i> ” (IFRIC), precedentemente denominate “ <i>Standing Interpretations Committee</i> ” (SIC).
Indicatori Alternativi di Performance o IAP	Indicatori di <i>performance</i> economici e finanziari diversi da quelli definiti o specificati nell'ambito della disciplina applicabile sull'informativa finanziaria. Gli IAP sono solitamente ricavati dagli indicatori del bilancio redatto conformemente alla disciplina applicabile sull'informativa finanziaria, rettificati mediante l'aggiunta o la sottrazione di importi relativi a dati presentati nel bilancio. Si segnala che gli IAP non sono identificati come misure contabili nell'ambito dei principi contabili IAS/IFRS adottati dall'Unione Europea. Conseguentemente, il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e, pertanto, il saldo ottenuto dalla Società potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.
Investitori Istituzionali	Congiuntamente, gli Investitori Qualificati e gli investitori istituzionali all'estero ai sensi della <i>Regulation S</i> dello <i>United States Securities Act</i> del 1933, come successivamente modificato, con esclusione degli investitori negli Altri Paesi.
Investitori Qualificati	Gli investitori qualificati come definiti all'articolo 34-ter, comma 1, lett. b), del Regolamento Emittenti.

Kraft-Heinz	Kraft-Heinz Company, con sede legale in One PPG Place 15222, Pittsburgh, Pennsylvania (USA) o altra società facente parte del gruppo Kraft-Heinz (ad esclusione di Heinz Italia).
Modello 231	Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D. Lgs. 231/2001
Monte Titoli	Monte Titoli S.p.A., con sede legale in Milano, Piazza degli Affari n. 6.
MTA o Mercato Telematico Azionario	Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana.
Nestlé	Société Des Produits Nestlé S.A., con sede legale in Vevey (Svizzera), 55 Avenue Nestlé.
New Property	New Property S.p.A., con sede in Reggio Emilia, Via J. F. Kennedy, iscrizione al Registro delle Imprese di Reggio Emilia, Codice Fiscale e Partita IVA n. 02764260358.
Newlat Deutschland	Newlat GmbH Deutschland, con sede legale in Mannheim (Germania), Franzosenstraße n. 9.
Newlat Group	Newlat Group S.A., con sede legale in Lugano (Svizzera), via Bagutti n. 14.
Nota di Sintesi	La nota di sintesi approvata da Consob in data 9 ottobre 2019, con protocollo n. 0614419/19.
Nota Informativa	La nota informativa approvata da Consob in data 9 ottobre 2019, con protocollo n. 0614419/19.
Nuovo Statuto	Lo statuto sociale dell’Emittente, approvato in data 8 luglio 2019 dall’Assemblea straordinaria dell’Emittente, che entrerà in vigore con decorrenza dalla Data di Avvio delle Negoziazioni.
Offerta	Il collocamento di Azioni, poste in sottoscrizione da Newlat a seguito dell’Aumento di Capitale, in sede di (a) Collocamento Istituzionale e (b) collocamento al <i>management</i> della Società e/o del Gruppo, nonché di Newlat Group.
Opzione Greenshoe	L’opzione concessa dall’Emittente ai Coordinatori dell’Offerta per la sottoscrizione, al Prezzo d’Offerta, di massime n. 2.000.000 Azioni, corrispondenti ad una quota pari a circa l’11,76% del numero di Azioni oggetto del Collocamento Istituzionale.

Parti Correlate	I soggetti ricompresi nella definizione di “Parte Correlata” di cui all’Allegato I al Regolamento recante disposizioni in materia di operazioni con parti correlate, adottato dalla Consob con delibera n. 17221 del 12 marzo 2010 e successive modificazioni ed integrazioni, individuata sulla base dei criteri definiti dallo IAS 24 – “ <i>Informativa di bilancio sulle operazioni con parti correlate</i> ”.
Procedura OPC	Il Regolamento in materia di operazioni con Parti Correlate adottato in data 6 settembre 2019 dal Consiglio di Amministrazione.
Prospetti Consolidati Proforma	La situazione patrimoniale e finanziaria consolidata <i>proforma</i> al 31 dicembre 2018 e il conto economico consolidato <i>proforma</i> per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 e relative note esplicative, nonché il conto economico consolidato <i>proforma</i> per il semestre chiuso al 30 giugno 2019 e relative note esplicative, pubblicati sul sito <i>internet</i> dell’Emittente predisposti unicamente per riflettere retroattivamente gli effetti (i) dell’Acquisizione Delverde, (ii) dell’acquisizione di Newlat Deutschland, (iii) della risoluzione dei contratti di servizi con Newlat Group e della contestuale stipula di un <i>cost sharing agreement</i> con Newlat Group, e (iv) della modifica degli accordi di tesoreria centralizzata con Newlat Group.
Regolamento (UE) 2017/1129	Il Regolamento (UE) 2017/1129 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 14 giugno 2017 relativo al prospetto da pubblicare per l’offerta pubblica o l’ammissione alla negoziazione di titoli in un mercato regolamentato, e che abroga la direttiva 2003/71/CE.
Regolamento Delegato 2019/980	Il Regolamento Delegato (UE) 2019/980 della Commissione del 14 marzo 2019 che integra il regolamento (UE) 2017/1129 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda il formato, il contenuto, il controllo e l’approvazione del prospetto da pubblicare per l’offerta pubblica o l’ammissione alla negoziazione di titoli in un mercato regolamentato, e che abroga il regolamento (CE) n. 809/2004 della Commissione.
Regolamento di Borsa	Regolamento dei Mercati organizzati e gestiti da Borsa Italiana, deliberato dall’assemblea di Borsa Italiana, vigente alla Data del Documento di Registrazione.
Regolamento Emittenti	Il regolamento approvato da Consob con deliberazione n. 11971 in data 14 maggio 1999, come successivamente modificato e integrato.
Regolamento Mercati	Il regolamento approvato da Consob con deliberazione n. 20249 in data 28 dicembre 2017, come successivamente modificato e integrato.
Regolamento Parti Correlate	Il regolamento recante disposizioni in materia di operazioni con parti correlate adottato da Consob con delibera n. 17221 in data 12 marzo 2010, come successivamente modificato e integrato.
Società Controllate	Newlat Deutschland, Delverde e Centrale del Latte di Salerno.

Società di Revisione o PwC	PricewaterhouseCoopers S.p.A., con sede legale in Milano, Via Monte Rosa n. 91, iscritta al Registro dei Revisori Legali tenuto dal Ministero dell'Economia e delle Finanze al n. 119644.
Statuto	Il testo di statuto dell'Emittente in vigore alla Data del Documento di Registrazione.
Testo Unico della Finanza o TUF	Il D. Lgs. del 24 febbraio 1998, n. 58, come successivamente modificato e integrato.
TUIR	Il D.P.R. del 22 dicembre 1986, n. 917, come successivamente modificato e integrato.

GLOSSARIO

Si riporta di seguito un elenco dei termini tecnici utilizzati all'interno del Documento di Registrazione. Tali termini, salvo diversamente specificato, hanno il significato di seguito indicato. Si precisa che per tali termini, ogni qualvolta il contesto lo richieda, la forma singolare include la forma plurale e viceversa.

Accoppiato alluminato stampato	<i>Packaging</i> realizzato mediante l'unione di più film di alluminio.
Allergene	Sostanza capace di determinare uno stato di allergia.
Altri Prodotti	<i>Business unit</i> del Gruppo Newlat avente ad oggetto la produzione e la commercializzazione di prodotti quali sughi, nonché prodotti pronti al consumo (<i>instant cups</i>), insalate e insaccati.
Astuccio	Contenitore in cartoncino con vari gradi di flessibilità, dalle dimensioni variabili.
B2B partners	Canale di vendita del Gruppo Newlat che comprende gli operatori industriali che acquistano beni prodotti e forniti da terzi, per poi rivendere i propri prodotti con i propri marchi, realizzati con l'apporto dei suddetti terzi, presso i vari canali di vendita.
Baby Food	Alimenti per l'infanzia appositamente studiati per rispondere alle particolari esigenze di lattanti e bambini fino a 3 anni.
Bakery Products	<i>Business unit</i> del Gruppo Newlat avente ad oggetto la produzione e la commercializzazione di prodotti da forno, quali fette biscottate, crostini e sostituti del pane.
BIO o Biologico	Alimento ottenuto mediante la produzione biologica o ad essa collegato. Per "produzione biologica" si intende l'impiego dei metodi di produzione in conformità delle norme stabilite nel Regolamento (CE) n. 834/2007 del Consiglio, del 28 giugno 2007, relativo alla produzione biologica e all'etichettatura dei prodotti biologici e che abroga il regolamento (CEE) n. 2092/91, in tutte le fasi della produzione, preparazione e distribuzione.
Brik	Contenitore in cartone accoppiato (materiale composto da molteplici strati di cartone, uniti mediante accoppiamento a umido o a secco con adesivi per formare un solo foglio) utilizzato per il confezionamento asettico di prodotti sensibili come latte, succhi e altre bevande.
Caglio	Sostanza che si adopera per far coagulare il latte, e trasformarlo in formaggio.

CAGR	Acronimo di <i>Compound Annual Growth Rate</i> (tasso annuo composto di variazione), indica il tasso di crescita annuale applicato ad un determinato importo/ammontare o a una grandezza di bilancio per un periodo pluriennale.
Caratteristiche organolettiche	L'insieme delle caratteristiche fisiche e chimiche di un alimento percepite dagli organi di senso (olfatto, vista, gusto) e che nel complesso suscitano nella persona delle reazioni emotive più o meno intense.
Cash conversion	Rapporto tra la differenza tra EBITDA e investimenti e l'EBITDA stesso.
Cash Flow Conversion ratio	Indicatore alternativo di <i>performance</i> che viene calcolato come segue: (flussi di cassa operativi – investimenti) / flussi di cassa operativi.
Celiachia	Patologia causata da un'intolleranza al glutine.
Cisterna Inox	Serbatoio per la raccolta e conservazione di sostanze liquide, anche alimentari realizzato in acciaio inossidabile (Inox).
Claim	Qualsiasi pretesa, procedimento, indagine o richiesta.
Competitor o Player	Aziende che operano e/o si fanno concorrenza in uno stesso mercato.
Covenant finanziari	Clausole contrattuali poste a tutela del finanziatore nell'ambito di un contratto di finanziamento. Ai sensi di tali clausole, nel caso in cui i limiti previsti in sede contrattuale (ad esempio, in termini di indebitamento massimo consentito) vengano superati dal soggetto finanziato, è solitamente prevista l'immediata esigibilità delle somme ancora dovute.
Co-packing Agreement o Accordo di co-packing	Contratto mediante il quale una parte, ovvero il fornitore, si impegna a produrre determinati prodotti e a confezionarli a favore della controparte-cliente, la quale si impegna ad acquistarli.
Cross default o Cross acceleration	Clausola che può essere contenuta in un contratto di finanziamento in base alla quale l'inadempimento in un qualsiasi altro rapporto di credito sarà considerata come inadempimento in relazione al finanziamento cui si riferisce il contratto contenente questa clausola.
Cuscino foodservice o busta a cuscino	Busta con struttura a forma di cuscino, realizzata in materiale flessibile, di forma rettangolare e di spessore variabile, e sigillata su due lati con un'unica linea di unione che corre sul dorso.
Dairy Products	<i>Business unit</i> del Gruppo Newlat avente ad oggetto la produzione e la commercializzazione di prodotti lattiero-caseari, ovvero prodotti a base di latte, quali burro, mascarpone, formaggi ricotta, mozzarella, scamorza e provola. e yogurt.

Doppio fondo quadro o fondo quadro	Fondo che mantiene la struttura in forma eretta e che conferisce una maggiore capacità al contenitore.
Dumping	Vendita di una merce a prezzi notevolmente inferiori a quelli praticati dai concorrenti.
Essiccazione	Parte del processo produttivo della pasta che segue la fase della pre-essiccazione e che determina l'abbassamento della percentuale di umidità ad una soglia inferiore al 12%. A seguito della fase dell'essiccazione, si procede al processo di raffreddamento/stabilizzazione e infine al confezionamento del prodotto finito pasta.
Estrusione	Parte del processo produttivo della pasta che comporta il passaggio dell'impasto (cd. "gramolato"), a pressioni fino a 120 bar, attraverso stampi (le trafile), che possono essere di varie forme, in base alla tipologia di pasta.
Export	Esportazione di prodotti all'estero.
Flow Pack	Busta stampata in polipropilene sia in forma a cuscino che a doppio fondo quadro.
Fondi di private equity	Fondi di investimento la cui attività si concentra principalmente nell'acquisizione di società.
Food & beverage	Mercato dei prodotti alimentari e di bevande.
Foodservice	Canale di vendita del Gruppo Newlat che comprende gli operatori che acquistano e rivendono cibi e bevande destinati ad essere consumati al di fuori delle mura domestiche (tipicamente bar/caffetterie, ristoranti, alberghi, catene in <i>franchising</i> , catene di aree di servizio stradali e autostradali, ristorazione <i>on-board</i> , ma anche mense, scuole, ospedali, società di catering e distributori automatici di vario tipo) e negli uffici.
Formatura	Fase del processo produttivo di prodotti quali la pasta e i biscotti, volto a conferire mediante presse la forma voluta ai medesimi.
Gluten Free o gluten-free	Prodotto che contiene una quantità di glutine inferiore ai 20 ppm (parti per milione) e corrisponde a una concentrazione di 20 mg (di glutine) su 1 kg (di alimento).
Glutine	Complesso proteico presente in alcuni cereali (frumento, segale, orzo, avena).
Gramolazione	Parte del processo produttivo della pasta che comporta la formazione della rete glutinica che contribuisce a dare struttura alla pasta.

Grande Distribuzione Organizzata o GDO	Canale di vendita del Gruppo Newlat che comprende grandi catene nazionali ed internazionali che acquistano e rivendono cibi e bevande destinati ad essere consumati all'interno delle mura domestiche (tipicamente catene di ipermercati, supermercati e <i>discount</i>).
Grano duro	Frumento largamente coltivato per la trasformazione in semola (o farina di grano duro).
Grano tenero	Frumento coltivato per la trasformazione in farina bianca (di tipo 00, 0, 1, 2 e farina integrale), detta anche farina di grano tenero.
HACCP	Acronimo di <i>Hazard Analysis and Critical Control Points</i> , che significa analisi dei rischi e punti critici di controllo.
Health & wellness	Mercato dei prodotti e/o servizi relativi alla salute e al benessere della persona.
Incoterms	Contrazione di " <i>International Commercial Terms</i> " ovvero una serie di termini utilizzati nel campo delle importazioni ed esportazioni, valida in tutto il mondo, che definisce in maniera univoca i diritti ed i doveri competenti ai vari soggetti giuridici coinvolti in una operazione di trasferimento di beni da una nazione ad un'altra.
ISTAT	Acronimo di "Istituto nazionale di statistica".
Key account manager o KAM	Il responsabile dei clienti principali all'interno della struttura commerciale di un'azienda, con il compito di gestire i rapporti tra questi e la propria azienda.
Lattasi	Enzima presente sulla superficie delle cellule della mucosa intestinale, che scinde il lattosio in glucosio e galattosio.
Latte alto pastorizzato	Latte sottoposto al processo di alta pastorizzazione, volto al trattamento termico di sanificazione dei liquidi alimentari che prevede di portare l'alimento a una temperatura elevata (compresa generalmente tra 80 °C e 140 °C), cui segue un rapido raffreddamento (+4 °C).
Latte fresco Alta Qualità	Latte che ha un tenore di materia proteica non inferiore a 32 g/litro e contenuto in acido lattico non superiore a 30 ppm (parti per milione) che deve rispettare anche i requisiti indicati nel Decreto ministeriale del 9 maggio 1991, n. 185 (Regolamento concernente le condizioni di produzione zootecnica, i requisiti di composizione ed igienico-sanitari del latte crudo destinato alla utilizzazione per la produzione di "latte fresco pastorizzato di alta qualità") in ordine a: controlli dei bovini, delle stalle e degli impianti, numero di cellule somatiche e carica batterica, modalità di refrigerazione e consegna dalla stalla all'impianto e trattamento di pastorizzazione.

Latte in polvere	Derivato del latte che si ricava dalla disidratazione del latte a mezzo del calore.
Latte intero	Latte che non subisce processi di centrifugazione, mantenendo così inalterati i relativi valori nutrizionali.
Latte scremato o latte parzialmente scremato	Latte in cui viene tolta in tutto o in parte la componente lipidica (grassi) mediante il procedimento di scrematura, che si esegue mediante centrifugazione. Il latte scremato deve contenere meno dello 0,3% di grassi, mentre il latte parzialmente scremato tra l'1,5% e l'1,8% di grassi.
Lattina	Contenitore in alluminio o in cartone, cilindrico e di piccola dimensione.
Lattosio	Zucchero disaccaride costituito dall'unione di una molecola di glucosio (zucchero più diffuso in natura) e una di galattosio (zucchero semplice monosaccaride), presente nel latte dei mammiferi.
Liofilizzati	Prodotto che ha subito un processo di liofilizzazione, il quale permette l'eliminazione dell'acqua dalla sostanza organica di cui si compone il prodotto (ad esempio, la carne) con il minimo deterioramento possibile della struttura e dei componenti della sostanza stessa.
Low Protein	I prodotti ipoproteici, ovverosia i succedanei di alimenti di uso corrente con significativo tenore proteico, di derivazione vegetale, come pane, pasta, biscotti, prodotti da forno e simili, con un tenore proteico superiore all'1% ma inferiore al 2%.
Macchina astruciatrice	Macchina per il confezionamento di prodotti in astucci.
Macchina cartonatrice	Macchina per il confezionamento di prodotti in scatole di cartone (<i>c.d.</i> "incartonamento").
M&A	Acronimo di <i>merger & acquisition</i> , cioè le operazioni straordinarie di fusione e acquisizione.
M&A pipeline	potenziali operazioni di <i>merger & acquisition</i> (operazioni straordinarie di fusione e acquisizione).
Middle East	Area geografica comprendente i paesi africani e asiatici che si affacciano o gravitano sul Mediterraneo orientale (Turchia, Israele, Egitto etc.) e sul Golfo Persico (Iraq, Iran etc.).
Milk Products	<i>Business unit</i> del Gruppo Newlat avente ad oggetto la produzione e la commercializzazione di latte e di prodotti a base di latte, quali burro, panna, yogurt e formaggi fusi.

Nidi o nidi di pasta	Tipologia di pasta, tipicamente all'uovo (ad esempio, fettuccine, tagliatelle), arrotolata forma di nido o di matassa per evitare la rottura nelle fasi di essiccazione, confezionamento e trasporto.
Negative pledge	Impegno assunto dal debitore nei confronti di un creditore di non concedere ad altri finanziatori successivi dello stesso <i>status</i> garanzie migliori e di non concedere privilegi sui beni che formano le sue attività senza offrire analoga tutela a tale creditore.
Normal trade	Canale di vendita del Gruppo Newlat che comprende piccoli punti vendita con sede fissa, serviti direttamente o mediante concessionari.
Omogeneizzazione	Parte del processo produttivo di prodotti quali il latte, volto a rendere uniforme e compatto il medesimo e prevenire o ritardare la naturale separazione delle sostanze che compongono il prodotto.
Packaging	Modalità di confezione e di presentazione di un prodotto, studiate in funzione delle destinazioni di mercato e di consumatori.
Pallet	Bancale di legno per il trasporto e lo stoccaggio di prodotti.
Pasta	<i>Business unit</i> del Gruppo Newlat avente ad oggetto la produzione e la commercializzazione di pasta secca di semola di grano duro.
Pasta a doppia cottura	Pasta cotta inizialmente per la metà del tempo indicato, successivamente raffreddata in un abbattitore di temperatura e infine bollita. Tale prodotto è commercializzato principalmente per il canale di vendita <i>Foodservice</i> .
Pasta all'uovo	Pasta realizzata impastando uova con farina di grano tenero, semola di grano duro o con una miscela di entrambe.
Pasta corta	Tipologia di pasta avente forma corta (ad esempio, penne, conchiglie, farfalle).
Pasta integrale	Pasta prodotta con l'utilizzo di semola integrale (prodotto granulare ottenuto direttamente dalla macinazione del grano duro) e acqua.
Pasta lunga	Tipologia di pasta avente forma allungata (ad esempio, spaghetti e vermicelli).
Pasta mini o mini o micro	Tipologia di pasta avente forma minuta (ad esempio, stelline e ditalini).
Pasta trafilata al bronzo	Pasta sottoposta al procedimento di trafilatura al bronzo, tramite cui l'impasto di semola e acqua usato per fare la pasta secca viene fatto passare per estrusione/compressione attraverso una trafilatura in bronzo.
Pastina	Tipologia di pasta avente forma molto piccola e da mangiare in brodo.

Pastorizzazione	Trattamento termico a cui vengono sottoposti determinati alimenti liquidi, come ad esempio il latte, facilmente deteriorabili, per distruggere i germi in essi contenuti.
PET	Materia sintetica (plastica) prodotta con il petrolio o il metano.
PIL	Acronimo di “Prodotto Interno Lordo”.
Pre-essiccazione	Parte del processo produttivo della pasta che segue la fase dell’estrusione, e contribuisce a fissare la forma della pasta abbassando l’umidità da circa il 32% a circa il 21-18%.
Pricing	Attività di definizione del prezzo di un prodotto nell’ambito della strategia di vendita del medesimo.
Private label	Canale di vendita del Gruppo Newlat che comprende gli operatori che commercializzano con marchi propri beni prodotti e forniti da terzi (cd. produttori per conto terzi).
Prodotti agro-alimentari	Prodotti agricoli per l’alimentazione.
Prodotti di servizio	Prodotti secondari, venduti in affiancamento ai principali prodotti del Gruppo per completare l’offerta di quest’ultimo.
Product placement	Forma di pubblicità indiretta in cui i prodotti di marca vengono posizionati in una struttura narrativa pre-esistente (film, programmi televisivi, video musicali, spot pubblicitari relativi ad altri prodotti, ecc.) a fronte di un corrispettivo monetario.
R&D	Acronimo di “ <i>Research&Development</i> ”, indica l’area che all’interno dell’organizzazione aziendale si occupa dell’innovazione tecnologica volta a migliorare i prodotti aziendali, crearne di nuovi e migliorare i processi di produzione.
Referenze	Tipologie di prodotti.
Rex o Rex con tappo	Confezione di cartone preformato per il contenimento di liquidi alimentari, che si apre alternativamente, mediante l’apertura “a taglio” o mediante apposito tappo.
Royalties	Compenso riconosciuto al proprietario di un bene, al creatore o all’autore di un’opera dell’ingegno, al possessore di un brevetto o di un <i>copyright</i> , come corrispettivo della concessione di utilizzare commercialmente il bene, l’opera, il brevetto.
Sacco avana/polietilene foodservice	Sacco di carta e/o plastica utilizzato per il <i>packaging</i> della farina.

<i>Sale and lease back</i>	Contratto in forza del quale il proprietario di un bene lo cede a un istituto finanziario, il quale concede lo stesso bene in godimento al cedente a fronte del pagamento di un canone.
Semola di grano duro o semola	Farina che si produce attraverso la macinazione del grano duro, cereale ricco di proteine e di glutine che possiede una capacità di assorbimento dell'acqua e una lavorabilità elevate. La semola di grano duro può essere <i>standard</i> , integrale, biologica o biologica integrale.
Settore agro-alimentare	L'insieme di attività orientate alla produzione, trasformazione e distribuzione di prodotti agro-alimentari.
<i>Shelf life</i>	Il tempo stimato della durata di un prodotto, ovverosia il periodo durante il quale il prodotto rimane idoneo al consumo.
<i>Shelf-stable</i>	Prodotti confezionati per la cui conservazione non è necessaria una cella frigorifera (ad esempio, pasta, biscotti e fette biscottate).
Siero di latte	Parte liquida del latte che si separa durante la caseificazione, ovvero sia il processo di realizzazione dei formaggi.
Silo	Costruzione a torre, per lo più cilindrica, per immagazzinare cereali, foraggi e altri prodotti (al plurale, silos).
Special Products	<i>Business unit</i> del Gruppo Newlat avente ad oggetto la produzione e la commercializzazione di: (i) prodotti <i>Gluten Free</i> ; (ii) prodotti <i>Low Protein</i> ; e (iii) <i>Baby Food</i> .
<i>Supply chain</i>	Filiera produttiva.
Tenacia	Caratteristica della pasta che indica il grado di resistenza della medesima.
<i>Tender</i>	Gare di fornitura di materie prime bandite per soddisfare esigenze di economicità in relazione alle condizioni di mercato per la qualità richiesta.
Termoformato o Busta termoformata	Contenitore per alimenti ottenuto mediante termoformatura, ovvero una tecnica di stampaggio di materie plastiche a caldo, a partire da lastre o film, sotto pressione o sotto vuoto.
<i>Tetraedge</i>	<i>Brik</i> innovativo sviluppato al fine di contribuire ad un migliore impatto visivo del prodotto, che presenta, tra l'altro, un tappo di più comodo utilizzo e una forma che permette di versare il latte senza perdite di prodotto.
Tetraprisma	Contenitore di carta paraffinata ad otto facce dalla forma ergonomica.

UHT

Trattamento UHT (*Ultra High Temperature*), consistente in una tecnica di trattamento termico che consiste nel trattare la sostanza (ad esempio, latte, panna o besciamella) ad almeno 135 °C attraverso l'impiego di vapore acqueo surriscaldato per non meno di un secondo.

Vendor loan

Finanziamento che il venditore di una partecipazione concede a favore dell'acquirente.

[PAGINA VOLUTAMENTE LASCIATA IN BIANCO]