Softlab

COMUNICATO STAMPA

SOFTLAB S.P.A.: SOTTOSCRITTO CONTRATTO PRELIMINARE PER L'ACQUISIZIONE DEI RAMI D'AZIENDA DI SYNTHESIS3 S.R.L. ATTIVI NEI SETTORI DELLA CONSULENZA IT E DEL FACILITY MANAGEMENT

Roma, 11 febbraio 2026 – Softlab S.p.A. ("**Softlab**" o la "**Società**"), società quotata presso l'Euronext Milan e operante a livello internazionale nei settori del Business Advisory, dell'ICT Consulting e del Digital Entertainment, rende noto che la Società ha sottoscritto il contratto preliminare di acquisto con Synthesis3 S.r.l., avente ad oggetto i rami d'azienda attivi nei settori della consulenza IT (Consulting) e del facility management (l'"**Operazione**").

I rami d'azienda oggetto dell'acquisizione comprendono due linee di *business* complementari al *core business* di Softlab, caratterizzate da un potenziale di integrazione sinergica:

a) Consulting**:** attività di consulenza specialistica in ambito *software engineering* e servizi IT avanzati, con *focus* su progettazione e implementazione di soluzioni tecnologiche complesse, *IT project management, business analysis, data engineering, sviluppo software custom* e *testing* avanzato. Il perimetro include contratti commerciali attivi con clienti di primaria rilevanza, un team dedicato di professionisti qualificati e un patrimonio di *know-how* maturato in progetti di trasformazione digitale, idoneo a rafforzare il presidio di Softlab su commesse ad elevato contenuto tecnologico e valore aggiunto.

b) Facility Management**:** focalizzato sulla personalizzazione, estensione, integrazione e manutenzione di piattaforme *software* per la gestione integrata del patrimonio immobiliare, degli spazi di lavoro, degli *asset* e delle attività operative connesse. Il ramo comprende contratti di fornitura e consente a Softlab di ampliare la propria offerta verso soluzioni di gestione evolute, *smart* e *data-driven*.

L'analisi strategica e di mercato condotta da Value Partners S.p.A. nell'ambito della *buy-side commercial due diligence* (luglio 2025) ha evidenziato il posizionamento competitivo dei rami, le opportunità di *cross-selling* con l'offerta esistente di Softlab, le sinergie operative potenziali e il contributo atteso in termini di ampliamento del portafoglio clienti e arricchimento del *know-how* tecnologico.

Le valutazioni del capitale economico dei rami "Consulting" e "Facility Management" hanno confermato la congruità del corrispettivo complessivo sulla base di criteri misti (patrimoniale-reddituale, flussi di cassa scontati e multipli di mercato), supportando la razionalità economico-finanziaria dell'Operazione.

Di seguito i principali dati economico-finanziari dei rami (valori in migliaia di euro, fonte: analisi Value Partners):

Voce	2024
RICAVI	
Consulting	*1.026*
Facility Management	*695*
Totale Ricavi	**1.721**
COSTI DIRETTI(acquisti esterni + personale diretto)	
Consulting	*639*
Facility Management	*520*
Totale Costi	**1.159**
EBITDA[1]	**391**
EBITDA / Ricavi	**22,7%**

L'Operazione si inserisce nel percorso di sviluppo e consolidamento del *core business* di Softlab nel settore dell'ICT Consulting e dei servizi digitali avanzati. L'integrazione dei rami d'azienda acquisiti consentirà alla Società di:

- ampliare il perimetro di competenze specialistiche, incorporando professionalità in *software engineering, data engineering, project management IT, business analysis*, integrazione di piattaforme IWMS (*Integrated Workplace Management System*), nonché *advisory* per la trasformazione digitale della Pubblica Amministrazione e del settore privato;

- accedere a rapporti contrattuali pluriennali con clienti corporate, enti pubblici e operatori del

[1] EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) è un indicatore alternativo di performance che rappresenta l'utile prima degli interessi, delle imposte, degli ammortamenti e delle svalutazioni. Non è definito dai principi contabili IFRS e non è una misura di performance alternativa standardizzata. È stato calcolato sulla base dei dati forniti da Value Partners nell'ambito della buy-side commercial due diligence (luglio 2025). Non include oneri non ricorrenti. La percentuale EBITDA / Ricavi è calcolata dividendo l'EBITDA per i ricavi totali del periodo

real estate e facility management, con conseguente maggiore stabilità dei ricavi e opportunità di cross-selling con l'offerta esistente di Softlab;

- incrementare il patrimonio di *know-how*, diritti di proprietà intellettuale, metodologie e *asset* immateriali legati alle attività trasferite, migliorando la capacità di presidio di commesse ad alto valore aggiunto e di partecipazione a progetti finanziati (nazionali ed europei).

Nel complesso, l'Operazione è finalizzata a diversificare le fonti di ricavo, accrescere le competenze di dominio e migliorare le prospettive di *performance* operativa.

Il corrispettivo complessivo per la cessione dei rami d'azienda ammonta a € 1.490.000,00 (unmilionequattrocentonovantamila/00), determinato sulla base delle perizie giurate.

Alla data odierna risultano corrisposti i seguenti importi per un totale di € 649.600,00 mentre il saldo del corrispettivo sarà corrisposto in parte all'atto della stipula del contratto definitivo e in due successive *tranche*.

Il contratto definitivo di cessione dei Rami d'Azienda sarà stipulato il prossimo 18 febbraio 2026, mentre l'efficacia del trasferimento dei Rami d'Azienda, con conseguente passaggio di proprietà e possesso, è fissata alle ore 00:01 del 1° marzo 2026.

L'Operazione potrà essere finanziata attraverso risorse proprie della Società e/o ricorso al debito.

Il **Dott. Giovanni Casto**, amministratore delegato di Softlab, ha commentato: *"L'Operazione si inserisce nel percorso di sviluppo e consolidamento del nostro core business nell'ICT Consulting e nei servizi digitali avanzati. Con l'integrazione dei rami d'azienda di Synthesis3 acquisiremo diritti e asset immateriali legati alle attività trasferite, tra cui piattaforme per la gestione integrata, nonché know-how specialistico in software engineering e facility management. Questi elementi consentiranno di ampliare l'offerta e rafforzare il presidio in segmenti ad alto valore aggiunto".*

Per ulteriori informazioni contattare:

Investor
Relation
Softlab S.p.A.
Davide
Carnevale
investor.relator@soft.it