

NEWIT OFFICINA ITALIA

Primo trimestre 2024

INTRO

Buongiorno amici ed investitori

Ci ritroviamo con rinnovato entusiasmo ad iniziare questo percorso di crescita del 2024 che per molte realtà partecipate sarà un anno di germogliazione avendo seminato tanto lavoro, durante l'anno appena concluso, del quale si vuole adesso raccogliere i frutti.

Il 2023 era cominciato in maniera molto dinamica andando a concretizzare 3 acquisizioni nei primi tre mesi dell'anno: Petzolla, Omstrip, SuiteTravel, per poi concludere una quarta acquisizione, Kimpy, nel secondo trimestre. La seconda parte dell'anno era poi stata dedicata al consolidamento. In definitiva il 2023 è stato un anno di grande crescita patrimoniale 47% e di consapevolezza maturata.

Il 2024 si presenta nuovamente con delle prospettive di crescita importanti ma questa volta non solo per linee esterne (acquisizioni) ma anche per linee interne (sviluppo dei business partecipati). Infatti, sono già state numerose le buone notizie pubblicate tra record di vendite e nuovi accordi di distribuzione / vendita che adesso andremo ad esplicitare più in dettaglio per le varie realtà.

La chiave di successo per questo anno sarà la volontà di lavorare su temi precisi e ben delineati, per concentrarsi su operazioni mirate e strategiche in modo da accentrare gli sforzi su obiettivi qualificati.

In questa ottica nel primo trimestre è stato sottoscritto un solo nuovo accordo di acquisizione, relativo ad una realtà che noi riteniamo estremamente valida ed interessante ovvero Serviloo. Questa nuova gemma della nostra economia reale si andrà ad aggiungere alla nostra famiglia, portando a 5 il numero di partecipazioni strategiche della società. Lasciatemi quindi augurare un grande benvenuto nel gruppo a Simone fondatore e amministratore della società.

Newit Officina Italia continua così a mettere in pratica quelli che sono i suoi valori fondanti, ovvero supportare l'economia reale promuovendo i migliori progetti imprenditoriali al fine di creare valore e lavoro per gli investitori e l'ecosistema.

Concludo con un personale ringraziamento a tutta la squadra che giorno dopo giorno con le idee e la voglia di fare, continua a costruire questo percorso sinora ricco di soddisfazioni.

PORTAFOGLIO & VALUTAZIONE

La crescita del NAV per il 2022 era stata del 14% mentre per il 2023 si è confermata al 47%. Il principale fattore che ha contribuito all'ottenimento di questo risultato è stata la politica di acquisizione delle aziende in modalità "work for equity". In sostanza Newit Officina Italia ha chiuso accordi di acquisizione delle aziende ricevendo le quote di partecipazione in cambio del lavoro di consulenza e supporto che la stessa Newit presta alle partecipate. In questa modalità non ci sono esborsi diretti di denaro (se non quelli della gestione operativa) e quindi il valore della nuova partecipata contribuisce in maniera diretta all'aumento del NAV.

Con le stesse modalità è stato sottoscritto il nuovo accordo per l'acquisizione di Serviloo che però non essendo stato ancora finalizzato non è stato preso in considerazione per il calcolo del NAV 2024 presente nella tabella sotto.

In valore assoluto si stima un NAV pari a 1.534.000 € così suddiviso

ASSET	% DI PROPRIETA'	VALORE DELLA SOCIETA'	NAV NEWIT OFFICINA ITALIA
liquidità			€ 109.000
investimenti in debito			€ 231.000
investimento in azionario			€ 0
quote private minoritarie			€ 94.000
omstrip	30%	€ 1.000.000	€ 300.000
petzolla	80%	€ 500.000	€ 400.000
suite	40%	€ 500.000	€ 200.000
kimpy	20%	€ 1.000.000	€ 200.000
TOT NAV 2024			€ 1.534.000
NAV dicembre 2023			€ 1.498.861
NAV dicembre 2022			€ 1.017.400

Si sottolinea che i valori relativi agli investimenti in debito ed alle quote private minoritarie sono considerati al nominale quindi esattamente pari a quanto investito. Mentre i valori espressi per la valutazione delle quote maggioritarie (Omstrip, Petzolla, Suite Travel, Kimpy) fanno riferimento alle rispettive stime del valore attuale della società. Infatti, al momento non c'è ancora stato un aumento di capitale ufficiale che ne definisca il valore in maniera pubblica.

È molto probabile che dati i risultati positivi che le varie aziende stanno ottenendo i valori possano subire un adeguamento al rialzo durante l'anno.

Si auspica comunque che nell'arco del 2024 le varie partecipate possano effettuare una campagna di equity crowdfunding in modo da ufficializzarne la valutazione.

Si precisa inoltre a beneficio di tutti gli investitori che le percentuali di variazione del NAV non rappresentano in maniera diretta il risultato del proprio investimento dato che quest'ultimo è funzione, tra le altre cose, anche del momento e dalla valutazione di ingresso nella società, dei futuri work for equity previsti e delle spese operative.

PRIVATE EQUITY

Petsempre (Petzolla)

La società commercializza zolle di erba vera, utilizzate dagli animali domestici per giocare o per le esigenze fisiologiche: un angolo di giardino direttamente in casa. La commercializzazione avviene tramite il canale Amazon ed il sito proprietario www.petzolla.com.

L'azienda è stata acquisita (quota parte 80%) nel gennaio 2023 con circa 180k di fatturato annuo. Durante il 2023 si è effettuata una completa ristrutturazione del business che ha portato i seguenti benefici:

- Riduzione dei costi di operativi del 20% tramite trasferimento della produzione e scelta di nuovi fornitori
- Aumento della qualità del prodotto testimoniato dall'azzeramento nel 2024 delle recensioni negative per scarsa qualità
- Aumento del servizio al cliente passando da una sola spedizione a settimana a spedizioni giornaliere
- Automatizzazione dei processi per rendere scalabile l'attività tramite l'inserimento di software per la gestione automatica della fatturazione, delle spedizioni e della redditività
- Allargamento della modalità d'uso proponendo il prodotto oltre che per il settore cane anche per il gatto ed il coniglio
- Rifacimento del sito web per migliorare l'esperienza di acquisto

L'insieme di queste attività sviluppate durante il 2023 ha portato ad avere un inizio 2024 letteralmente da record, registrando:

- Mese di gennaio
 - Record di vendite sul sito raggiungendo la soglia di 10.154€ un valore quasi doppio rispetto allo stesso mese dell'anno precedente.
 - Record di vendite su Amazon totalizzando un risultato di 16.442€, una crescita del 145% rispetto a gennaio 2023.
- Mese di febbraio
 - Consolidamento del risultato di vendita sul sito pari a 9.233€
 - Nuovo record di vendite su Amazon pari a 18.963€ in crescita del 242% rispetto a febbraio 2023.
- Mese di marzo
 - Consolidamento delle vendite su Amazon, pari a 17.843€, in crescita del 34% rispetto al marzo del 2023.
 - Nuovo record di vendita sul sito web, raggiungendo i 13.562€ di vendite.

Rispetto al risultato di fatturato del 2023 pari a circa 185.000€ l'obiettivo del piano finanziari 2024 è di 274.000€ quindi si è inizialmente prevista una crescita del 52%. I dati del primo trimestre sono stati nettamente superiori alle aspettative e se confermati nel prossimo futuro porterebbero una proiezione di risultato finale pari a circa 317.000€, con una crescita possibile del 76% rispetto al 2023.

Contestualmente all'aumento di fatturato si prevede anche un miglioramento del risultato netto che per il 2024 è previsto in perdita di circa 11.000€ in miglioramento rispetto ai circa 35.000€ di perdita del 2023. Ad ogni modo se la tendenza di sovra-performance delle vendite continuerà ad essere confermata il risultato finale potrà essere ancora migliore.

Obiettivi 2024

- Fatturato 274.000€, risultato netto –11.000€
 - Superate le previsioni nel primo trimestre con risultati record mese per mese
- Portare il sito web agli stessi valori di fatturato di Amazon (12 – 15 k€ mese) per avere due canali di vendita egualmente forti (Quarto trimestre)
 - Il sito partiva da un fatturato di circa 4 k€ mese nel 2023. La pubblicazione del nuovo sito (novembre 2023) e l'inizio delle attività pubblicitarie (dicembre 2023) ha portato un risultato maggiore del previsto, con valori di vendita dai 10 ai 13 k€ mese tra gennaio e marzo 2024. L'obiettivo è stato raggiunto nel solo primo trimestre dell'anno (il che ha creato buona parte della sovra-performance di vendite dei primi tre mesi)
- Introdurre il packaging con vassoio in plastica al posto del cartone per la taglia S
 - È stata effettuata la ricerca di possibili fornitori e la relativa richiesta di preventivi. I prossimi passi saranno la selezione del migliore preventivo, la realizzazione della campionatura e poi la messa in produzione. Si prevede la chiusura di queste attività durante il secondo trimestre. Successivamente si valuteranno le modalità di sostituzione nella vendita online.
- Introdurre nuovi prodotti per la pulizia della casa specifici per i proprietari di animali domestici (Secondo trimestre)
 - Conclusa la campionatura, i prodotti sono attualmente in magazzino. I prossimi passi sono la postproduzione delle foto e la creazione delle pagine prodotto sia sul sito sia sul canale Amazon. L'inizio della commercializzazione è prevista per maggio 2024.
- Introduzione degli snack alimentari per cane e gatto
 - Si stanno ricercando i possibili fornitori al fine di avere un prodotto di alta qualità e che possa garantire i giusti margini sulla vendita

Obiettivi 2025

- Apertura dei mercati esteri tramite la piattaforma Amazon.
 - Nel primo trimestre è stato fatto un test di vendita in Spagna per valutare sia l'efficacia della conversione del prodotto, sia la possibilità di spedizione dall'Italia.
- Introduzione prodotti legati alla cosmesi degli animali
 - Si è identificato un produttore che può risultare idoneo con prodotti a base completamente vegetale. Si effettueranno campionature di verifica e test.

Impegno sociale

Nella filosofia aziendale di Newit Officina Italia rimane sempre in primo piano la volontà di lavorare per contribuire in maniera positiva allo sviluppo sostenibile del sistema paese. Siamo quindi orgogliosi, che nell'ambito del progetto Petzolla, sia stata lanciata l'iniziativa "una zolla venduta una zolla donata". In questo contesto ci siamo impegnati a donare le zolle di erba ad associazioni a sostegno degli animali in difficoltà per dare un aiuto concreto a chi ha realmente bisogno.

Elwi (Omstrip)

La società è titolare del marchio Omstrip ed è proprietaria di una tecnologia brevettata che permette l'ottimizzazione delle funzioni del nostro corpo attraverso un processo biochimico. La tecnologia proprietaria viene applicata su un cerotto commercializzato in due linee di business: una dedicata al mondo degli sportivi ed una per il trattamento del dolore.

Newit Officina Italia ha acquisito il 30% della società a gennaio 2023

Oltre al brevetto, uno degli asset più importanti dell'azienda sono le partnership con numerosi atleti campioni nei rispettivi sport di riferimento. Le collaborazioni più rilevanti sono con:

- la nazionale italiana di ciclismo di cui è partner ufficiale
- la campionessa di pallavolo Paola Egonu per la quale la società ha ottenuto la liberatoria per l'utilizzo delle immagini.

Fatti di rilievo del primo trimestre

- Dopo il fallimento della collaborazione con la società di marketing per le campagne adv social che non ha portato risultati positivi nel 2023, si è finalmente trovato un nuovo partner di riferimento. In questo primo trimestre si è stretto l'accordo commerciale e la società si è attivata per preparare tutte le attività necessarie per la riattivazione delle campagne adv. Nel secondo trimestre si andranno a monitorare i risultati raggiunti.
- È stato sottoscritto un nuovo accordo di distribuzione per il Canada e gli USA. Nel primo trimestre è stato sviluppato il nuovo packaging dedicato ed è partito il primo ordine test. Le potenzialità del mercato sono ovviamente molto alte quindi si continuerà a lavorare per sviluppare questa opportunità.
- È stato avviato un servizio di magazzino e spedizioni esterno in modo da non impiegare risorse in questa attività secondaria e focalizzarsi sul core business della società.

Gennaio

- Fatturato offline: il fatturato offline di Omstrip è stato pari a 3.059€.
- Fatturato online: il fatturato di gennaio per quanto riguarda la parte online è stato di 3.547€, in crescita del 100% rispetto al gennaio del 2023.

Febbraio

- Fatturato offline: il fatturato offline di Omstrip è stato pari a 3.942€.
- Fatturato online: il fatturato di febbraio dall'e-commerce di elwi è stato di 3.055€, in calo del -12% rispetto a febbraio del 2023. La crescita è stata rallentata dall'inizio dei lavori di rinnovamento del sito.
- Avvio del servizio di magazzino e spedizioni terziarizzato

Marzo

- Fatturato offline: il fatturato offline di Omstrip è stato pari a 9.396€.
- Fatturato online: il fatturato di marzo è stato di 3.359€, in calo del -18% rispetto a marzo del 2023. Nella seconda settimana di marzo si sono conclusi i lavori sul sito, permettendo alla società di riprendere la normale operatività.

I primi due mesi dell'anno per Omstrip sono storicamente un periodo in cui le vendite sono contratte, a causa della difficoltà di praticare sport all'aperto, in particolar modo il ciclismo, settore trainante per l'azienda.

Con l'inizio della bella stagione a marzo si è assistito ad una crescita delle vendite, anche in concomitanza con l'apertura di nuovi mercati europei come la Spagna ed extra-europei come Canada ed USA.

Le previsioni sono di crescita per il secondo trimestre sia per la parte online dove si vogliono raccogliere i frutti di questa nuova collaborazione, sia offline con le attività che vengono portate avanti dai vari distributori internazionali

Obiettivi 2024

L'azienda prevede di realizzare ricavi per 239.000€ con un utile di 16.000€. I ricavi e soprattutto l'utile potrebbero venir influenzati fortemente dalle commissioni derivanti dalle due linee solette e pet, sui quale l'azienda ha stimato ricavi per 30.000€ con una marginalità del 50%.

Seven (Suite Travel)

Suite travel è una realtà giovanissima nata dal coraggio di due imprenditrici con decennale esperienza nel settore travel, che hanno saputo sfruttare il periodo pandemico come opportunità per creare un nuovo concetto di servizio nel settore viaggi sviluppato in modalità co-branding. Questo si va a concretizzare per esempio realizzando partnership con negozi, centri commerciali e catene distributive. L'investimento in Suite Travel è avvenuto a fine marzo 2023 ed è stato acquisito il 40% della società

Fatti di rilievo del primo trimestre

- È stato aggiornato il piano finanziario dopo che a fine 2023 c'è stata l'acquisizione della seconda sede fisica di Seven situata a Roma Eur. L'obiettivo che il management si è prefissato è di raggiungere nel 2024 un giro d'affari almeno di 1,5M di euro con una marginalità media del 10% per portare la società in pareggio.
- È stata aperta una terza sede Suite Travel questa volta a Benevento. Per questa apertura non si tratta di una sede proprietaria ma di un primo test di franchising per verificare la fattibilità e la scalabilità di questo modello di business

Gennaio

- Il giro d'affari di gennaio è stato di 145.000€, con una marginalità del 6,26%. Il giro d'affari è stato di 55.000€ superiore alle stime del management ma con una marginalità inferiore rispetto alle aspettative.

Febbraio

- Il giro d'affari di febbraio è stato di 117.000€, con una marginalità del 7,8%. Il giro d'affari è stato di 57.000€ superiore alle stime del management ma con una marginalità inferiore rispetto alle aspettative sebbene in crescita rispetto al mese precedente.
- Apertura nuova sede di Benevento: a febbraio è stato raggiunto l'obiettivo della nuova sede di Benevento in franchising dalla quale suite travel ricaverà una commissione sui volumi d'affari in aggiunta ai ricavi derivanti dall'utilizzo del marchio.

Marzo

- Il giro d'affari di marzo è stato di 86.000€, con una marginalità del 13%. Se venissero considerate anche due trattative in fase di definizione, il giro d'affari complessivo potrebbe raggiungere i 109.000€. Il giro d'affari è stato di 9.000€ superiore alle stime del management ma con una marginalità nettamente superiore rispetto ai mesi precedenti.
- Terzo mese consecutivo di aumento della marginalità

Le previsioni del giro d'affari di Suite Travel per il 2024 sono di 1.500.000€, con una marginalità del 10% che consentirebbe all'azienda di chiudere l'esercizio in pareggio. Il business di Suite Travel presenta una stagionalità: i risultati del primo trimestre superano le nostre aspettative

nonostante corrispondano al periodo dell'anno in cui vengono chiuse meno pratiche. Sarà molto importante verificare i dati del secondo e terzo trimestre dove si sviluppano la maggior parte del giro d'affari.

Kimpy

Kimpy è l'ultima entrata nel portafoglio di Newit Officina Italia, un'operazione conclusa a fine giugno con l'acquisto del 20% della società. Si tratta di una startup innovativa che ha progettato e sviluppato una piattaforma proprietaria di Learning Management System (LMS), concepita per rivoluzionare l'esperienza di apprendimento online rendendola più efficace e coinvolgente. Tra le caratteristiche più rilevanti, la piattaforma Kimpy offre elementi di gamification, cioè l'introduzione di dinamiche tipiche dei videogiochi all'interno del processo educativo, come quiz e test interattivi. Inoltre, la piattaforma dispone di un'aula virtuale interattiva, concepita per svolgere lezioni in un ambiente online dinamico e stimolante.

Il progetto imprenditoriale è stato anche validato dall'incubatore I3P dell'università di Torino di cui fa parte.

Un ulteriore punto di forza della società è sicuramente rappresentato dal team di lavoro che ha già dimostrato lungimiranza imprenditoriale e capacità esecutive raggiungendo obiettivi concreti in brevissimo tempo.

Fatti di rilievo del primo trimestre

- Sono stati sottoscritti i primi tre contratti BTB. Questo è un punto di assoluto rilievo e di svolta per la società. Il nuovo ramo di business essendo presentato come SaaS (software as a service) presenta elevate marginalità e ricavi ricorrenti. Questo ramo di business si andrà ovviamente ad aggiungere a quello già esistente del BTC

Gennaio

- Il fatturato di gennaio è stato così ripartito:
 - Ripetizioni: 801€ con margine del 30%

Febbraio

- Da febbraio sono stati chiusi degli importanti contratti per il BTB. Il fatturato di febbraio è stato così ripartito:
 - Ripetizioni: 600€ con margine del 30%
 - BTB: 5500€ con margine del 80%
 - Contratti chiusi per un massimo di 15.000€ da pagare al raggiungimento di determinate milestones

Marzo

- Il fatturato di marzo è così diviso:
 - Ripetizioni: 800€
 - BTB: 6.868€
 - Contratti chiusi per un massimo di 10.000€ da pagare al raggiungimento di determinate milestones

Grazie ai 3 contratti BTB chiusi e 7 contratti BTB in fase di sviluppo, Kimpy sta confermando la validità del suo business model e si prepara ad aprire un nuovo round d'investimenti nel 2024.

Obiettivi 2024. La società si aspetta di realizzare 55.000€ di ricavi nel 2024, con un EBIT negativo di -15.000€. Nel 2025 la startup punta ad espandersi in Europa, raggiungendo i 340.000€ di ricavi con un EBIT positivo di 24.000.

La realtà per quanto embrionale si sta dimostrando assai dinamica e con grandi margini di miglioramento non solo lungo l'attuale linea di business ma potendo ampliare la gamma di servizi sia lato BTB sia BTC.

In un periodo storico in cui la tendenza del momento è l'AI, Kimpy è all'avanguardia nel settore dell'insegnamento. Attraverso lo sviluppo interno di una AI, Kimpy è in grado di offrire due servizi:

- Un simulatore di colloqui, che analizza il curriculum del candidato e pone delle domande tecniche sulle materie di competenza.
- Un simulatore di test di medicina, che permette ai giovani diplomati di testare le proprie abilità senza dover affrontare costosi programmi come AlphaTest.

Inoltre, Kimpy sta lavorando contemporaneamente sulle seguenti soluzioni:

- *"Mentoring Education Leader"*: un programma di mentoring innovativo, rivolto ai genitori per offrire supporto e strategie personalizzate nel percorso scolastico dei loro figli.
- *"Piattaforma B2B (LMS)"*, pensata per istituzioni e aziende come soluzione "white-label". L'offerta è stata arricchita con una suite di servizi che include il ruolo dell'Education Leader e funzionalità specifiche di Kimpy, come videoconferenze e l'intelligenza artificiale Kimpy.
- *"Education Leader B2B"* ovvero l'espansione dell'Education Leader nel settore B2B. Dopo un test a dicembre, Kimpy ha ottenuto riscontri positivi.

DEBITO ALLE IMPRESE

Questa asset class è stata costituita, e si è confermata utile, per la creazione di flussi di cassa positivi per la nostra società. Gli investimenti fatti stanno assolvendo a questa funzione anche con un ritorno economico interessante che in termini percentuali è di circa l'8% annuo.

Nel 2022 dato che lo scopo principale era quello di creare flussi di cassa si è investito in aziende terze. Nel 2023 invece, alla precedente funzione si è voluta associare l'attività di sostegno finanziario alle società partecipate e quindi si è investito principalmente nelle aziende in portafoglio. Si conferma in questo modo la creazione di una classica situazione win-win dove Newit Officina Italia ottiene un rendimento interessante ed un flusso di cassa positivo e le società finanziate ricevono liquidità per sviluppare i propri business creando quindi valore per loro stesse ed ovviamente anche per Newit Officina Italia che ne è socia.

Nel prosieguo sicuramente questa asset class continuerà a ricoprire una posizione centrale e strategica per la creazione di valore per gli investitori dato che diventa un'importante leva finanziaria nella discussione di opportunità di investimento che prevedono un impegno contestuale di equity e debito, come è avvenuto sia nel caso Omstrip sia nel caso Kimpy e più recentemente anche nel caso di Serviloo.

Risultati primo trimestre 2024

- Il valore totale investito è salito a 246k€
- I flussi di cassa attuali sono circa 1902 €/mensili.

SVILUPPO TECNOLOGICO

Come ben sappiamo la nostra società è prima di tutto una startup innovativa, infatti, abbiamo attualmente già sviluppato un App disponibile sia per Android sia per IOS (Apple) per la gestione del budget familiare, Money Plan.

Il percorso che si vuole seguire però volge verso la creazione di software a supporto delle realtà partecipate e per l'analisi delle aziende e degli investimenti.

Vediamo nel dettaglio lo sviluppo delle posizioni:

- € App Money Plan, c'è stato un rilascio di aggiornamenti nel 2022 ma nel secondo semestre 2023 purtroppo si sono riscontrati dei malfunzionamenti e dei bug che non si è riusciti a risolvere con la dovuta tempestività a causa della precedente interruzione della collaborazione con gli sviluppatori iniziali. Si contava di risolvere tutte le problematiche entro la fine dell'anno ma non siamo riusciti a raggiungere l'obiettivo. Ad oggi è stato aggiornato il software e sono stati risolti i bug iniziali. È stata caricato il nuovo aggiornamento su Google store ed attualmente si stanno cercando di risolvere i nuovi bug rilevati. Si provvederà quindi al caricamento dell'aggiornamento anche per Apple Store
- € Nuovo software per la gestione dei portafogli modello. Nel secondo semestre 2023 abbiamo testato il prodotto tramite abbonamento su app Telegram. Dati i riscontri positivi si sta studiando la realizzazione del sito web per il lancio sul mercato. Oltre al prodotto testato, ovvero portafoglio su single stock dell'S&P500, si vuole proporre anche portafogli in ETF in modo da abbracciare tutte le tipologie di investitori. Si tratta di un software di intelligenza artificiale che ha l'obiettivo di gestire il rischio negli investimenti e proteggere il patrimonio.
- € Consulenza di sviluppo software. Il 2023 ha visto anche la partenza di questa attività fatta sia nei confronti di una partecipata (Petsempre) sia nei confronti di due aziende esterne. Il totale fatturato è di circa 30.000 €. Rimane interesse primario svolgere questa attività per le partecipate ma ovviamente quando è possibile fornire servizi esterni si possono cogliere occasioni per incrementare il fatturato

OBIETTIVI 2024

Oltre a sostenere la crescita delle partecipate, le macro-vie di sviluppo di Newit Officina Italia per il 2024 sono definiti come segue:

- Portare a conclusione l'aumento di capitale deliberato
 - L'aumento di capitale tramite la piattaforma crowdfundme è stato positivamente concluso il 2/04/2024 avendo superato la soglia minima di inscindibile. Il totale raccolto è pari a 177,500€. L'aspetto negativo è che si è molto lontani dai target iniziali che ci si era prefissati alla partenza del progetto ovvero raccogliere 2M annui. In contrasto però è stata avviata l'attività di supporto alle startup che inizialmente non era prevista e questo sta impattando positivamente sulla creazione di valore interno. Il mancato raggiungimento degli obiettivi di raccolta potrà influire negativamente sulla tempistica di una possibile quotazione in borsa.
- Supportare le aziende partecipate nei rispettivi aumenti di capitale
 - In esecuzione.
- Lavorare sull'avvio di una nuova partecipazione strategica in modalità work for equity.
 - Obiettivo già raggiunto nel primo trimestre con l'accordo strategico con Serviloo. Si rimane tuttavia aperti a nuove opportunità per continuare ad allargare il portafoglio ma solo con aziende che rispecchino i requisiti richiesti.
- Terminare l'installazione del sistema ERP (Microsoft Business Central) su Newit Officina Italia (e su Petsempre)
 - In fase di svolgimento l'installazione su Petsempre, seguirà una formazione specifica.
- Avvio della prima startup completamente creata dal nostro team
 - In studio per il secondo semestre 2024.
- Avvio del servizio di vendita in abbonamento del software sulla gestione del rischio nei portafogli di investimento
 - In studio per il secondo semestre 2024.

CONCLUSIONE

Il 2023 è stato un anno di forte crescita con tante verticali di lavoro che sono state affrontate. L'aspetto del sostegno attivo allo sviluppo di realtà piccole ma ad alto potenziale si è dimostrato quello in cui si riesce a dare il maggiore valore aggiunto ed è diventato il focus principale delle attività.

Per il 2024 si continuerà a lavorare su questo filone cercando di consolidare le realtà partecipate ed avviandone di nuove. Si continuerà a lavorare sul miglioramento dei servizi offerti e sulla competenza del gruppo nel condividere le soluzioni tra le partecipate per favorire le economie di scala. Si lavorerà per mantenere un tasso di crescita a doppia cifra.