

---

## NEWIT OFFICINA ITALIA

### Aggiornamento 2° trimestre 2023

#### INTRO

Buongiorno amici ed investitori

Torno con piacere a condividere con tutti voi gli avvenimenti principali del nostro percorso insieme che giorno dopo giorno continua a crescere e prendere corpo. Sono orgoglioso del lavoro svolto sino a questo momento e molto confidente sui risultati che raggiungeremo grazie alle solide basi che stiamo costruendo.

Come anticipato nella precedente trimestrale il 2022 si era chiuso in maniera generalmente positiva con una crescita patrimoniale del 14% del valore complessivo della nostra società nonostante un crollo di tutte le borse mondiali ed una difficile situazione economica e finanziaria a livello generale. Il video resoconto dei risultati 2022 è possibile visionarlo [qui](#).

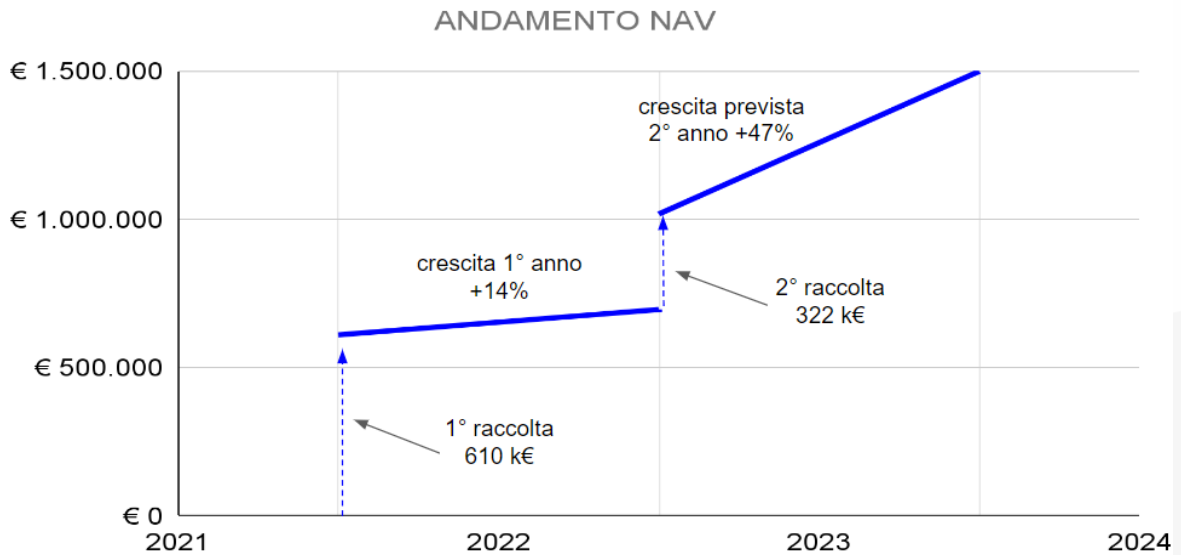
Il 2023 a sua volta è cominciato in maniera molto dinamica andando a concretizzare 3 acquisizioni nei primi tre mesi dell'anno: Petzolla, Omstrip, SuiteTravel, cogliendo così quelle che sono le opportunità che questo ciclo economico ci presenta e soprattutto andando a focalizzarci su realtà dove la competenza del nostro team può dare un reale contributo positivo nel creare valore per gli investitori.

Il secondo semestre è quindi servito per consolidare questo percorso e cominciare a lavorare in sinergia con le diverse società soprattutto al fine di ottimizzare costi e risorse nella risoluzione di temi comuni. Infatti risolto il problema per una società si può replicare sulle altre andando ad accelerare il percorso di crescita.

Contestualmente anche in questo secondo semestre si è riusciti a cogliere una nuova opportunità introducendo una nuova partecipata KIMPY ovvero una startup proveniente dall'incubatore dell'università di Torino, con un team giovane ma decisamente brillante ed un prodotto già validato dal mercato. Questa rappresenta sicuramente la novità più rilevante di questo periodo ed introduce un altro tassello di valore all'interno del gruppo.

Newit Officina Italia sta così mettendo in pratica quelli che sono i 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. Siamo orgogliosi del processo intrapreso e della realtà che si sta creando grazie soprattutto alla professionalità di tutto il team che rimane sempre accomunato da un bellissimo spirito costruttivo. Abbiamo chiuso un altro trimestre di importante crescita e continuiamo con piena fiducia il nostro percorso insieme.

## PORTAFOGLIO & VALUTAZIONE



La crescita del NAV per il 2023, alla fine del primo trimestre, era stimata al 41%. In questo secondo trimestre si ritiene di rivedere al rialzo tale stima portandola al 47%. I due fattori più importanti che hanno agito sulla variazione del NAV nel secondo trimestre sono di seguito riportati:

- Da una parte sono state riviste al ribasso le valutazioni delle partecipazioni minoritarie al fine di essere più conservativi
- Dall'altra l'entrata di KIMPY nella compagine sociale ha contribuito in maniera importante alla creazione di valore

Una crescita stimata del 47% è sicuramente al di sopra di ogni più rosea previsione iniziale ma la cosa più rilevante è che c'è ancora tanto potenziale da esprimere sia perchè altre opportunità potranno essere colte sia perchè il valore ancora da fare emergere per le aziende attualmente in portafoglio rimane molto alto



In valore assoluto si stima un NAV pari a 1.498.861 € così suddiviso

ASSET	% DI PROPRIETA'	VALORE DELLA SOCIETA'	NAV NEWIT OFFICINA ITALIA
liquidità			€ 30.000
investimenti in debito			€ 120.000
investimento in azionario			€ 154.861
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
<b>TOT NAV 2023</b>			<b>€ 1.498.861</b>
<b>NAV dicembre 2022</b>			<b>€ 1.017.400</b>
<b>CRESCITA NAV</b>			<b>47,32%</b>

Ad ogni modo si sottolinea che i valori espressi, soprattutto per la parte riguardante le maggiori partecipate sono al momento stime interne dato che non c'è ancora stato un aumento di capitale ufficiale che ne definisca il valore in maniera pubblica.

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 e dei futuri work for equity previsti.

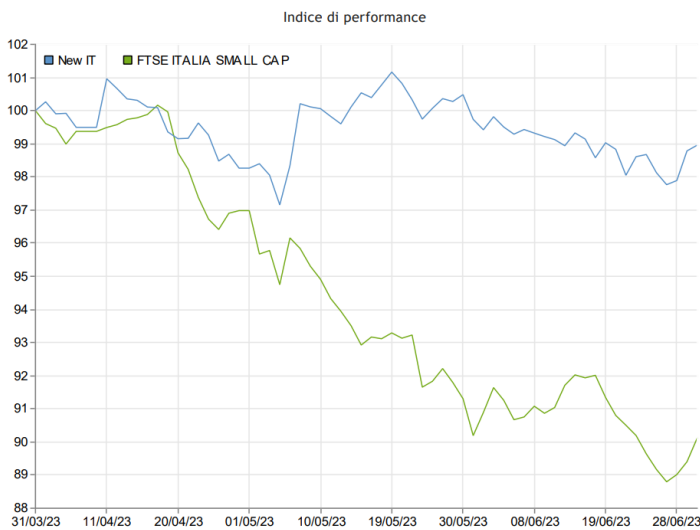


## AZIONARIO

Il 2022 è stato un anno in calo per tutti i listini nazionali ed internazionali che ha avuto effetto anche sul portafoglio di Newit Officina Italia il quale registrando una performance negativa del 9,4%, aveva comunque sovraperformato l'indice di riferimento (FTSE ITALIA SMALL CAP) del +5%. Viceversa il primo trimestre del 2023 era stato molto positivo con una performance del portafoglio pari al +10,8% andando oltretutto a sovraperformare l'indice di riferimento del +3,3%.

Il secondo trimestre 2023 vede un risultato netto in perdita di circa 1% ma allo stesso tempo una sovraperformance rispetto all'indice di riferimento di circa +8%

**NewIT vs FTSE ITALIA SMALL CAP**  
Periodo dal 31/03/2023 al 30/06/2023

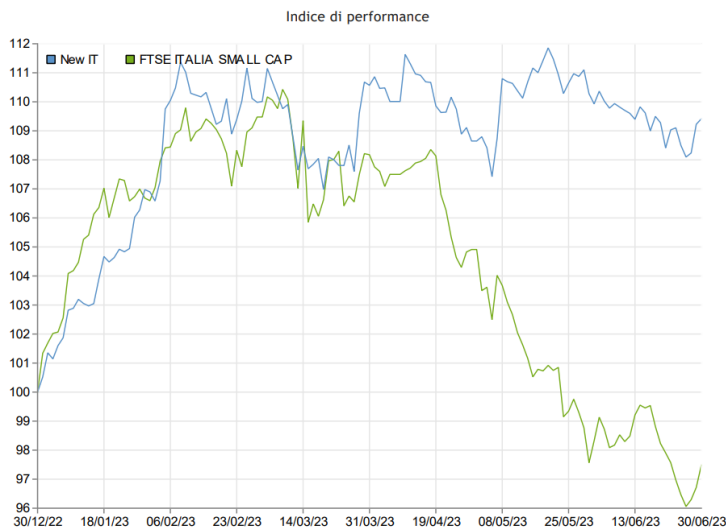


Analisi dal 31/03/2023 al 30/06/2023		
	NewIT	FTSE ITALIA SMALL CAP
Performance	-1,043	-9,883
Volatilità	7,991	8,833
Ind. Sharpe ann.	-0,805	-4,781
Max Drawdown	-3,771	-11,348
Data MaxDD	04/05/2023	27/06/2023
Data Recovery	19/05/2023	--
Recovery Period (gg)	15	--
TEV	10,180	
Alfa ann.	4,344	
Beta	0,255	
Correlazione	0,282	
Info Ratio ann.	3,516	
Controvalore finale	0,00	



Quindi in totale nei primi sei mesi del 2023 si registra un risultato positivo del 9,4% con una sovraperformance del 11% circa

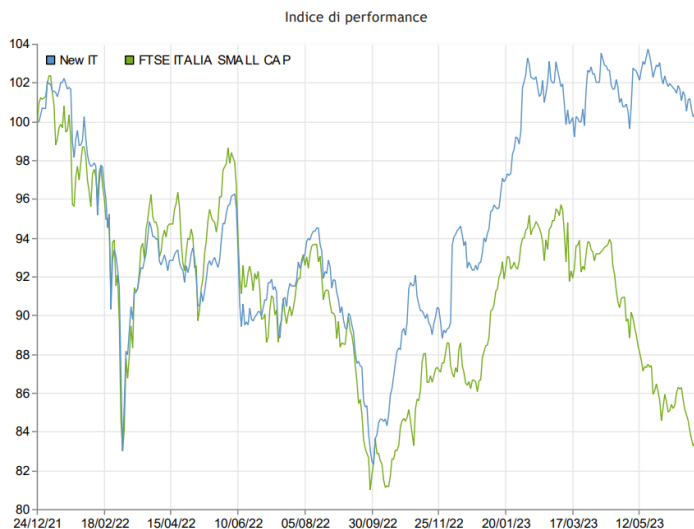
### NewIT vs FTSE ITALIA SMALL CAP Periodo dal 01/01/2023 al 30/06/2023



Analisi dal 01/01/2023 al 30/06/2023		
	NewIT	FTSE ITALIA SMALL CAP
Performance	9,416	-2,515
Volatilità	9,425	11,185
Ind. Sharpe ann.	1,681	-0,576
Max Drawdown	-3,935	-13,011
Data MaxDD	20/03/2023	27/06/2023
Data Recovery	11/04/2023	--
Recovery Period (gg)	22	--
TEV	11,003	
Alfa ann.	18,261	
Beta	0,375	
Correlazione	0,445	
Info Ratio ann.	2,025	
Controvalore finale	0,00	

Mentre andando a considerare l'intero periodo dalla nascita del portafoglio il risultato complessivo è di 1,5% circa con una sovraperformance totale del 16% circa

### NewIT vs FTSE ITALIA SMALL CAP Periodo dal 24/12/2021 al 30/06/2023



Analisi dal 24/12/2021 al 30/06/2023		
	NewIT	FTSE ITALIA SMALL CAP
Performance	1,493	-15,484
Volatilità	13,867	15,381
Ind. Sharpe ann.	0,110	-0,652
Max Drawdown	-19,470	-20,859
Data MaxDD	03/10/2022	29/09/2022
Data Recovery	07/02/2023	--
Recovery Period (gg)	127	--
TEV	12,739	
Alfa ann.	7,191	
Beta	0,564	
Correlazione	0,626	
Info Ratio ann.	0,908	
Controvalore finale	0,00	



Dall'inizio dell'attività i fattori di rilievo che hanno permesso di ottenere questa sovraperformance positiva si confermano essere principalmente due.

- Il primo è stata la crescita esponenziale di FOPE che continua a rappresentare di gran lunga la posizione principale del nostro portafoglio
- Il secondo sono state le diverse exit effettuate in concomitanza di alcune OPA lanciate sulle nostre partecipate, l'ultima in ordine di tempo avvenuta proprio durante il secondo trimestre 2023 è stata REEVO che si va ad aggiungere alle precedenti COIMA RES, FINLOGIC, SEBINO e KME Group

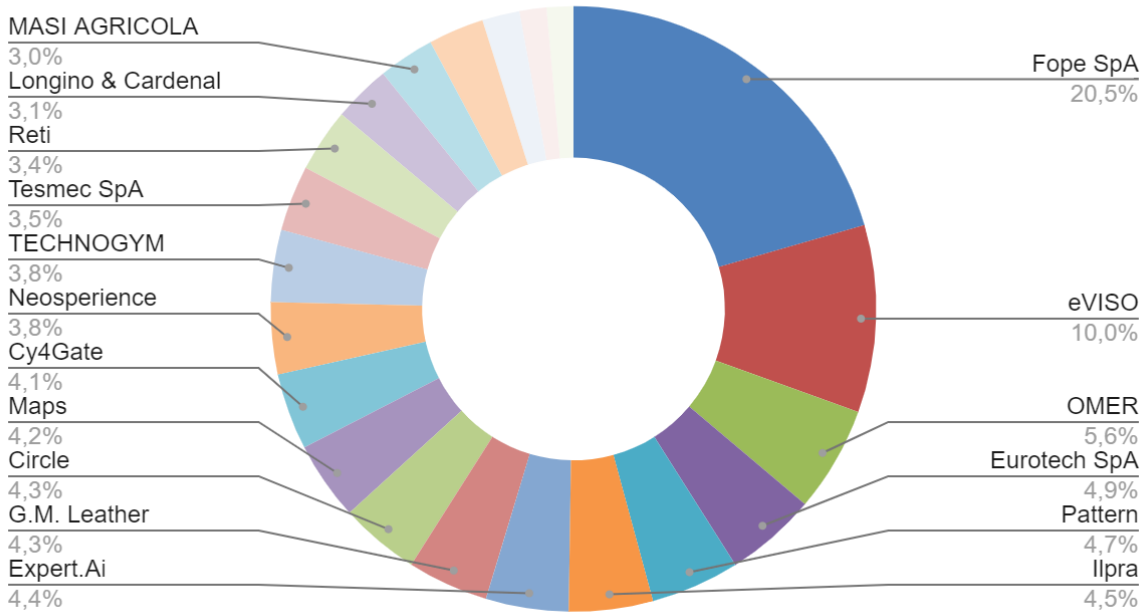
Strumento	Controvalore	Peso%
Fope SpA	€ 31.800	20,53
eVISO	€ 15.485	10,00
OMER	€ 8.704	5,62
Eurotech SpA	€ 7.541	4,87
Pattern	€ 7.340	4,74
Ilpra	€ 6.950	4,49
Expert.Ai	€ 6.837	4,41
G.M. Leather	€ 6.708	4,33
Circle	€ 6.585	4,25
Maps	€ 6.479	4,18
Cy4Gate	€ 6.338	4,09
Neosperience	€ 5.948	3,84
TECHNOGYM	€ 5.944	3,84
Tesmec SpA	€ 5.448	3,52
Reti	€ 5.246	3,39
Longino & Cardenal	€ 4.740	3,06
MASI AGRICOLA	€ 4.636	2,99
Icf Group	€ 4.596	2,97
ELES	€ 3.095	2,00
Intred	€ 2.228	1,44
Esprinet	€ 2.213	1,43
<b>TOT</b>	<b>€ 154.861</b>	

Come anticipato nella relazione del primo trimestre si è continuato con l'attività di riduzione delle posizioni per concentrarsi sulle aziende che riteniamo più rilevanti in termini di crescita futura. Al momento le posizioni totali sono 21 in diminuzione rispetto alle 27 del precedente trimestre ed alle circa 35 iniziali. Si è quindi già praticamente raggiunto il target che ci eravamo prefissati di 20 posizioni totali per la fine del 2023.

Strategicamente non si sta incrementando su questa asset class dato che le opportunità più rilevanti in questo momento storico le si identificano nel settore private. Ad ogni modo si rimane vigili per ottimizzare o sfruttare potenzialità di crescita anche in questo perimetro di sviluppo.



## Portafoglio NewIT 30/06/2023



Attualmente il 50% del portafoglio è coperto da 6 posizioni ma ci si aspetta che tra queste eVISO possa avere i margini per ricoprire una posizione più importante al crescere dei suoi diversi rami di business.



## PRIVATE EQUITY

Come comunicato nella precedente trimestrale questo primo periodo dell'anno ha visto importanti acquisizioni (80% di Petsempre e relativo marchio collegato Petzolla, il 30% di Elwi e relativo marchio collegato Omstrip ed il 40% di Seven e relativo marchio collegato Suite Travel). Nel secondo trimestre ci si è quindi focalizzati nell'integrare e consolidare le posizioni ma allo stesso tempo si è colta una nuova opportunità di investimento ovvero l'acquisizione del 20% di KIMPY. Quest'ultima è una startup innovativa che ha sviluppato e commercializza una piattaforma per la somministrazione di corsi e ripetizioni online. Vediamo nello specifico cosa stiamo facendo nell'ambito di queste operazioni

### *Petsempre (Petzolla)*



L'azienda commercializza zolle in vero prato per le esigenze di gioco o fisiologiche degli animali domestici, in pratica un angolo di giardino direttamente in casa. La commercializzazione avviene principalmente tramite il canale Amazon e poi tramite sito web [www.petzolla.com](http://www.petzolla.com).

In questi primi 6 mesi dell'anno ci siamo concentrati nell'attività di ristrutturazione della società per fornirgli solide basi su cui sviluppare il progetto. Ad oggi siamo orgogliosi di dire che questo primo processo è stato portato a termine

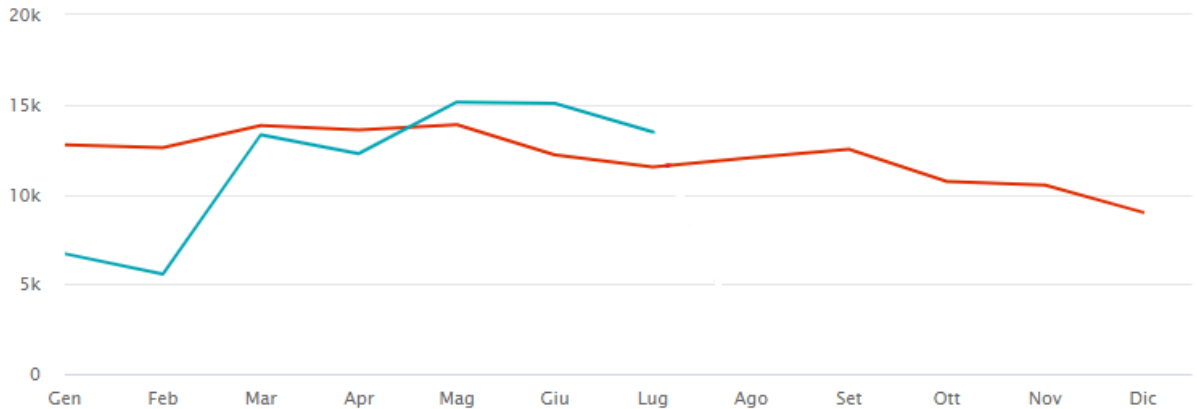
con successo tramite una serie di azioni grandi e piccole che hanno permesso di migliorare il margine aziendale, automatizzare i processi, attivare molte collaborazioni con influencer di settore e soprattutto, ed è la cosa di cui andiamo più fieri, attivare una politica di sostegno agli animali in difficoltà.

**Consolidamento delle attività** avviate nel primo trimestre, nello specifico:

- l'attività social è ripartita in maniera costante e puntuale affiancata dall'attivazione di più di 20 collaborazioni con micro influencer di settore
- l'account amazon dopo la fase di ristrutturazione iniziale tra gennaio e febbraio ha confermato le performance positive di marzo anche nei mesi successivi







infatti notiamo come la linea azzurra relativa al 2023 abbia addirittura toccato i 15k€ di ricavi sia su maggio sia su giugno, ovvero il massimo risultato degli ultimi due anni

- i nuovi software per la gestione automatizzata di contabilità e fatturazione sia lato amazon sia lato sito web stanno lavorando a pieno regime ed hanno permesso un grande risparmio di ore uomo
- si è concluso positivamente il test del software che gestisce in automatico le spedizioni, effettuato a maggio, e dal mese di giugno stiamo operando a pieno regime anche con questa soluzione che ha permesso ancora un importante risparmio di ore uomo.
- solo una attività prevista come conclusione a fine maggio non è ancora stata portata a termine ovvero la realizzazione del nuovo sito web. Il ritardo è stato causato da un cambio strategico, ovvero un'analisi più approfondita dei pro e dei contro ha suggerito il cambio di piattaforma piuttosto che l'aggiornamento di quella esistente. Il nuovo sito è ora previsto per fine settembre.

**Completamento della fase di ristrutturazione.** Ovviamente non potevamo fermarci al solo consolidamento delle attività avviate dato che il punto fondamentale di lavoro per il secondo semestre era attaccare la maggiore criticità rilevata ovvero gli alti costi di confezionamento che erodevano il margine della società.

Gli aspetti sui quali si voleva lavorare erano:

- riduzione dei costi della materia prima
- riduzione degli scarti ed aumento del servizio al cliente tramite il passaggio da una singola spedizione settimanale a 3 spedizioni
- riduzione del costo di manodopera

Queste attività erano in capo ad un unico fornitore con il quale abbiamo ovviamente condiviso le nostre esigenze per trovare un nuovo equilibrio tra costi e servizi. Purtroppo non siamo riusciti a raggiungere un compromesso che andasse a risolvere tutte le problematiche e quindi abbiamo dovuto percorrere una strada tutta nuova ovvero scegliere nuovi fornitori e trasferire la produzione. Il processo, potrete ovviamente immaginare, è stato molto complesso ma possiamo oggi dire che è stato portato a termine con successo. C'è stata una



prima fase di transizione nel periodo di maggio ma dal mese di giugno tutta l'operatività è stata spostata verso nuovi fornitori con i quali abbiamo raggiunto tutti gli obiettivi prefissati andando anche oltre le attese, infatti nello specifico si è ottenuto:

- riduzione del prezzo della materia prima di circa il 10%
- passaggio da una spedizione a settimana a spedizioni giornaliere (quindi superiori al nostro obiettivo iniziale di 3 settimanali) con conseguente aumento del servizio al cliente e diminuzione degli scarti mediamente del 20%
- riduzione del costo di manodopera di circa il 25%

Queste azioni, unite all'aumento di alcuni prezzi fatto già nel primo semestre, hanno avuto un risultato che in termini globali ha impattato positivamente con un aumento della marginalità di circa il 15%

Giugno è stato il primo mese operativo al cento per cento con la nuova struttura sia organizzativa sia di costi quindi prevediamo un terzo trimestre di consolidamento delle attività dove apprezzare i risultati numerici anche in bilancio. Ad ogni modo possiamo considerare conclusa la fase di ristrutturazione e messa in sicurezza dell'azienda.

**Sviluppo del business.** Anche se principalmente impegnati nella fase di ristrutturazione, con il secondo trimestre si sono mossi già i primi passi nella direzione dello sviluppo infatti è stato lanciato il nuovo prodotto "Petzolla Gatto", che nella versione in taglia piccola ha raggiunto nei primi due mesi di vita il 50% dei volumi rispetto a Petzolla Cane. Non ci si aspetta analoghi risultati per la versione del prodotto in taglia media e grande date le diverse necessità dei nostri amici utilizzatori.

Nella seconda parte dell'anno continueremo sicuramente l'estensione del prodotto Petzolla alle altre categorie di animali mentre per il nuovo prodotto collare in collaborazione con l'altra nostra partecipata Elwi (Omstrip) rimane confermato il lancio nel primo semestre 2024.

Dal punto di vista gestionale invece sono in studio l'implementazione di altri software per continuare a migliorare l'operatività, nello specifico si sta valutando l'introduzione di un sistema ERP per la gestione aziendale e di un sistema CRM per la gestione clienti.

**Impegno sociale.** Nella nostra filosofia aziendale rimane sempre in primo piano la volontà di lavorare per contribuire in maniera positiva allo sviluppo sostenibile del sistema paese, ed anche per questo siamo orgogliosi di aver lanciato 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)*



L'azienda Elwi srls titolare del marchio Omstrip è proprietaria di una tecnologia brevettata che permette l'ottimizzazione delle funzioni del nostro corpo. 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. Oltre al brevetto uno degli asset più importanti dell'azienda sono le partnership con numerosi atleti campioni nei rispettivi sport di riferimento. A questo proposito la collaborazione più rilevante è sicuramente quella con la nazionale italiana di ciclismo di cui è partner ufficiale. Inoltre all'interno di quello che è lo special team, ovvero un lavoro dedicato e ritagliato sullo specifico atleta, possiamo menzionare la collaborazione con la campionessa di pallavolo Paola Egonu. Su questo ultimo punto l'azienda è orgogliosa di comunicare di aver ottenuto, proprio nel secondo trimestre dell'anno, dalla stessa Paola Egonu la liberatoria per l'utilizzo delle immagini.

**Consolidamento del business.** Nel secondo trimestre si è potuto raccogliere i frutti di quanto pianificato nella prima parte dell'anno, nello specifico:

- è stato realizzato il piano industriale che evidenzia le principali linee guida dell'attività
- è stato rivisto e migliorato il sito web [www.omstrip.com](http://www.omstrip.com)
- si è consolidata la crescita organica dei profili social che ad oggi registrano ottimi livelli di interazione e conversione
- stanno crescendo i canali di distribuzione aperti nel primo trimestre ovvero: Brasile, Austria, Croazia, Bulgaria, dove sicuramente il primo al momento è il più interessante

**Sviluppo dell'attività:** Nel secondo trimestre 2023 si è continuato poi a lavorare per lo sviluppo del business sia a livello prodotto sia a livello commerciale raggiungendo degli importanti step, nello specifico:

- si sono aggiunte alla rete distributiva altre 25 erboristerie in 3 regioni
- si è stretto un accordo per la presenza di Omstrip nelle spa lusso degli hotel 5 stelle superior del trentino alto adige-sudtirolo
- sono stati stretti ulteriori accordi di co-branding e co-marketing con altri atleti e squadre che gareggiano a livello internazionale
- il cerotto Omstrip nella versione azzurra, ovvero quella per il trattamento del dolore, è stato inserito nel database farmadati in modo tale che sia visibile in tutte le farmacie
- è stata terminata la parte testing per il nuovo brevetto che andrà a sostituire quello attuale con una tecnologia ancora più performante

In generale allo stato attuale l'aspetto più importante che si cerca di perseguire è quello di aumentare le possibilità di partnership con distributori per aumentare la presenza del prodotto sia in negozi specializzati sia eventualmente anche tramite la GDO, ad ogni modo la società ad oggi sta seguendo il percorso di crescita delineato con il piano industriale.



## Seven (Suite Travel)

# 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. Questa realtà nasce anche nell'ottica di lavorare in

co-branding con altre realtà realizzando dei corner all'interno di negozi, centri commerciali e catene distributive. L'investimento in Suite Travel è avvenuto solo a fine marzo 2023 quindi il secondo trimestre 2023 rappresenta il primo periodo di collaborazione.

**Consolidamento della società.** Da un'analisi aziendale preliminare si sono riscontrate delle criticità iniziali sulle quali ci siamo concentrati per costruire solide basi di partenza, nello specifico si sono rilevati tre punti fondamentali che sono stati tutti risolti:

- si è portata a conclusione la ricerca di una figura specializzata nella gestione della contabilità di agenzia viaggi internalizzando una nuova risorsa
- c'è stata l'apertura della nuova sede centrale a Monterotondo (vicino Roma) che oltre a rappresentare materialmente l'ufficio di back office è stata contemporaneamente allestita come sede aperta al pubblico in modo da intercettare anche le opportunità di business locale
- è stata contrattualizzata la cessazione del rapporto di collaborazione con CartOrange in modo da avere maggiore autonomia decisionale ed amministrativa nella gestione delle collaborazioni in co-branding

**Sviluppo del business.** L'attività di agenzia di viaggi classica rappresenta il punto di continuità dell'azienda. Inizialmente questo lavoro era svolto solo tramite consulenza online mentre oggi c'è anche il punto di rappresentanza fisico. Sul fronte di questa linea di business si andranno ad incrementare le collaborazioni di consulenza e, a tal fine, c'è anche stata la partecipazione al TTG di Rimini come espositori.

Contestualmente però si vuole rimanere flessibili e pronti a valutare opportunità per l'apertura di canali paralleli di crescita, nello specifico si valuta:

- acquisizione di agenzie viaggio già avviate al fine di ottimizzare anche i costi fissi
- opportunità di proporre il marchio Suite Travel in franchising
- apertura di punti vendita all'interno di centri commerciali
- sviluppo di corner in co-branding all'interno di store e catene

Le fondatrici Antonella Ruperto e Giada Marabotto si stanno dimostrando attente nello sfruttare ogni opportunità e dinamiche nella gestione delle operazioni. Il 2023 rappresenta così il passaggio da progetto embrionale a realtà strutturata e consolidata che, anche grazie alla decennale esperienza nel settore da parte delle fondatrici, può essere protagonista in diverse linee di business



## **Kimpy**



Kimpy è l'ultima entrata nel portafoglio di Newit Officina Italia, un'operazione conclusa a fine giugno. 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 notevoli, la piattaforma di 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 nonostante la giovane età ha già dimostrato lungimiranza imprenditoriale e capacità esecutive raggiungendo obiettivi concreti in brevissimo tempo. Nello specifico kimpy ad oggi può vantare i seguenti risultati ottenuti negli ultimi tre mesi:

- Costo di acquisizione clienti online ridotto del 25%
- Ordine Medio per utente pari a €480
- Retention rate nel periodo Maggio - Luglio 40%
- Oltre 4 gamification create
- Community di genitori con +1000 iscritti alla newsletter
- +30 recensioni organiche lasciate dalla nostra community
- Aumento marginalità media del 115%
- +1450 ore di lezioni erogate

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 infatti si sta lavorando contemporaneamente sulle seguenti evoluzioni:

- Noleggio piattaforma a partner BTB e scuole private
- Noleggio della piattaforma ad imprese per l'erogazione della formazione ai dipendenti
- Lancio abbonamenti per genitori e neo-genitori
- Corsi legati alla genitorialità a 360°

Newit Officina Italia ha acquisito il 20% di Kimpy e supporterà l'azienda soprattutto dal punto di vista finanziario ed organizzativo al fine di perseguire il piano industriale.



## DEBITO ALLE IMPRESE

Questa asset class continua a confermarsi utile nella creazione di flussi di cassa positivi per la nostra società ed in effetti gli investimenti fatti stanno assolvendo a questa funzione anche con un ritorno economico interessante che in termini percentuali è di circa il 10% annuo.

La strada intrapresa nel primo trimestre ovvero quella di dare sostegno, con questa asset class, alle aziende in cui abbiamo investito rimane confermata con la posizione più importante ricoperta da ELWI (Omstrip) con un investito pari a circa 50.000 €.

In questo secondo semestre una piccola quota di circa 5000€ è stata anche investita, all'interno di una raccolta per un totale di circa 100k€, per dare un contributo anche alla nuova entrata KIMPY.

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.

Non si sono ancora erogati prestiti diretti alle altre aziende partecipate come ipotizzato nel primo trimestre per due ragioni differenti.

- Nel caso di Suite Travel lo strumento risulta oneroso in termini di sostenibilità dati i margini del settore turismo che tendenzialmente si aggirano intorno al 10%. Questo però non esclude certo la possibilità di utilizzo dato che alcuni progetti possono avere un piano finanziario che copra ampiamente i costi, quindi la possibilità rimane aperta.
- Nel caso di Petzolla invece non c'è stata una particolare esigenza di cassa, quindi anche qui l'opportunità rimane concreta ed ovviamente subordinata a progetti che ne richiedano l'utilizzo

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.



## 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 un software per l'analisi delle aziende e degli investimenti e la gestione dei portafogli. In questa ottica tutta l'attività di investimento di cui abbiamo precedentemente parlato è propedeutica, sia per la creazione di una struttura patrimoniale che renda solida l'azienda sia per lo sviluppo stesso dei prodotti commerciali software. Vediamo nel dettaglio lo sviluppo delle due posizioni:

- App Money Plan, c'è stato un rilascio di aggiornamenti nel 2022 ma nel secondo semestre 2023 purtroppo si stanno riscontrando dei malfunzionamenti e dei bug che non siamo riusciti a risolvere con la dovuta tempestività a causa della precedente interruzione della collaborazione con gli sviluppatori iniziali. Quindi in questo momento siamo alla ricerca di un partner strutturato che ci possa garantire il ripristino del normale funzionamento ed il supporto duraturo nel tempo. Ad ogni modo contiamo di chiudere questa attività entro e non oltre il terzo trimestre
- Nuovo software per la gestione dei portafogli modello. Nel secondo semestre abbiamo testato il prodotto tramite abbonamento su app telegram dove è ancora disponibile per chi volesse utilizzarlo gratuitamente per 30 giorni tramite questo link @SingleStockbot (telegram). Dati i riscontri positivi si sta adesso procedendo alla realizzazione del sito web per il lancio sul mercato. Oltre al prodotto testato ovvero portafoglio su single stock dell'S&P500, per il lancio sul mercato ci saranno 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.

Quindi riassumendo nel terzo trimestre arriverà l'aggiornamento dell'app Money plan mentre nel quarto trimestre il nuovo sito per i portafogli modello

