

# NEWIT OFFICINA ITALIA

## Primo semestre 2024

### INTRO

Buongiorno amici ed investitori

Siamo a metà del percorso di questo 2024 che ci attendavamo come anno di “germogliazione” per molte realtà partecipate andando a raccogliere i frutti del duro lavoro di riorganizzazione del 2023. In effetti i dati da questo punto di vista sono molto confortanti, possiamo per esempio anticipare alcuni importanti traguardi raggiunti:

- Petzolla avviata verso una crescita del fatturato del 100%
- Omstrip apre il mercato Canada ed USA
- Kimpy sottoscrive i primi 4 contratti BTB
- Suite Travel supera il fatturato previsto

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 soprattutto per linee interne (sviluppo dei business partecipati). Con il consolidamento e lo sviluppo dei vari business si vuole raggiungere una situazione di stabilità finanziaria dove le varie startup diventino presto indipendenti e profittevoli.

In questo 2024 si sta lavorando 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 nuovo accordo di acquisizione, relativo ad una realtà che noi riteniamo estremamente valida e di grande prospettiva 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. La finalizzazione dell’acquisizione è prevista tra ottobre e novembre 2024.

Nel secondo trimestre si è continuato a lavorare sullo sviluppo dei business partecipati raggiungendo i risultati sopra anticipati che si andranno a dettagliare nel proseguo.



---

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.

Il secondo semestre oltre a continuare il lavoro intrapreso ci si vuole concentrare sull'analisi dello sviluppo delle attività proprie di Newit Officina Italia per traghettarla verso una evoluzione da moderno venture capital

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 nel 2022 è stata del 14% mentre per il 2023 si è attestata 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 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 1.616.000 € così suddiviso

ASSET	% DI PROPRIETA'	VALORE DELLA SOCIETA'	NAV NEWIT OFFICINA ITALIA
liquidità			€ 117.000
investimenti in debito			€ 265.000
investimento in azionario			€ 0
quote private minoritarie			€ 94.000
omstrip	30%	€ 1.000.000	€ 300.000
petzolla	80%	€ 600.000	€ 480.000
suite	40%	€ 400.000	€ 160.000
kimpy	20%	€ 1.000.000	€ 200.000
<b>TOT NAV 2024</b>			<b>€ 1.616.000</b>
<b>NAV dicembre 2023</b>			<b>€ 1.498.861</b>
<b>NAV dicembre 2022</b>			<b>€ 1.017.400</b>

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 private 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](http://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

### **Fatti di rilievo del primo trimestre**

Nel primo trimestre ci si è focalizzati sul lancio delle pubblicità tramite i canali Meta (Facebook ed Instagram) che ha portato ad avere un inizio 2024 con fatturati doppi mese su mese rispetto allo scorso anno e nuovi record di vendite mensili

- Gennaio record di vendite mensili a quota 26.000 €
- Febbraio aggiornato il record di vendite mensili a quota 28.000 €
- Marzo aggiornato il record di vendite mensile a quota 30.000 €

### **Fatti di rilievo del secondo trimestre**

- Sono stati lanciati a mercato i nuovi prodotti PetClean ovvero una linea specifica dedicata alla pulizia della casa per chi ha animali domestici. Inizia quindi l'estensione di gamma per i prodotti offerti nell'ottica di aumentare la marginalità ed il carrello medio
- Sono stati aperti i mercati esteri di Spagna e Francia gestiti tramite la piattaforma Amazon. Questa iniziativa, dopo una prima fase di test vuole andare ad aumentare i mercati di riferimento per cominciare a costruire una dimensione più Europea del business.

- Si è avviato il cambio sul prodotto più venduto ovvero la zolla S passando dalla scatola in cartone al vassoio in plastica come per le versioni M ed XL. La scatola in cartone aveva diverse criticità tra cui: lotti di acquisto molto alti, rotture durante le spedizioni ai clienti, problemi lato utente per l'impermeabilità. Con il vassoio oltre a risolvere queste problematiche sarà più facile anche gestire gli abbonamenti anche su questa versione andando ad offrire la sola ricarica ad un prezzo più competitivo rispetto al kit ( zolla + vassoio )

## Obiettivi 2024

- Fatturato 274.000€, risultato netto -11.000€ **SOPRA LE ATTESE**
  - Superate le previsioni nel primo trimestre con risultati record mese per mese
  - Fatturato del primo semestre pari a circa 175.000 € rispetto ai 140.000€ previsti ed ai circa 90.000€ del 2023 quindi con una crescita di circa il 100%. Il fatturato è così suddiviso:
    - Web 64.000 €
    - Amazon 111.000 €
- 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) **FATTO**
  - 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)
  - Anche i risultati del secondo trimestre confermano ricavi dal sito web tra i 10 ed i 12 k€
- Introdurre il packaging con vassoio in plastica al posto del cartone per la taglia S **FATTO**
  - Primo trimestre: 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.
  - Secondo trimestre: come previsto è stata realizzata la campionatura e poi la produzione. È stata già effettuata la modifica di prodotto ed iniziata la commercializzazione nella seconda metà di giugno. Il cambio è quindi operativo e concluso
- Introdurre nuovi prodotti per la pulizia della casa specifici per i proprietari di animali domestici (Secondo trimestre) **IN LINEA**
  - Primo 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 previsto per maggio 2024.

- Secondo trimestre: I nuovi prodotti PetClean sono stati pubblicati sul sito web e sono quindi disponibili per la commercializzazione. Nel successivo trimestre si valuteranno azioni commerciali per promuoverne la vendita e per la pubblicazione degli stessi prodotti anche su Amazon
- Introduzione degli snack alimentari per cane e gatto **IN PAUSA**
  - Primo trimestre: Si stanno ricercando i possibili fornitori al fine di avere un prodotto di alta qualità e che possa garantire i giusti margini sulla vendita
  - Secondo trimestre: le soluzioni trovate non garantiscono una marginalità sufficiente per giustificare la commercializzazione, si continuerà a monitorare opportunità più rilevanti

## Obiettivi 2025

- Apertura dei mercati esteri tramite la piattaforma Amazon. **IN LINEA**
  - 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.
  - Secondo trimestre
    - I test di spedizione hanno riscontrato gravi problematiche che hanno portato al cambio del gestore. Il nuovo gestore selezionato si sta invece dimostrando in grado di erogare il servizio ma i costi sono notevolmente aumentati il che ha rallentato le vendite. Mantenendo il gestore attuale si cercherà di trovare il giusto compromesso tra qualità del servizio e costi del prodotto
    - Per il mercato spagna sono stati attivati i prodotti Cane e Gatto
    - Sono state aperte anche le spedizioni verso la Francia ed anche in questo mercato sono attivi i prodotti Cane e Gatto
- Introduzione prodotti legati alla cosmesi degli animali **ANTICIPATO**
  - Primo Trimestre: Si è identificato un produttore che può risultare idoneo con prodotti a base completamente vegetale. Si effettueranno campionature di verifica e test.
  - Secondo trimestre: dati i risultati positivi delle campionature e dato il mancato riscontro sul progetto snack & food si è deciso di concentrare le risorse proprio sul filone cosmesi. Si è proceduto sia sullo sviluppo della parte grafica relativo alle etichette sia sulla parte di codifica. Si vuole arrivare alla commercializzazione entro il 2024

### ***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.
- Nuovo contratto per la distribuzione Spagna

#### **Fatti di rilievo del secondo trimestre**

- Si sta testando un nuovo prodotto: Omstrip Plus, su tape rosa che andrà ad unire le funzioni dell'Omstrip sport ed Omstrip Therapy
- È stato avviato il nuovo sito dedicato alla vendita online basato su piattaforma shopify andando così a dividere quella che è la parte descrittiva da quella che è la parte vendita. In questo modo si può migliorare l'esperienza cliente, la tracciabilità ed in generale tutte le attività proprie dell'e-commerce
- Firmato nuovo accordo di distribuzione per l'Italia riguardante il settore palestre e centri benessere
- Nuovo contratto per la distribuzione Croazia
- In studio l'apertura di un account Amazon per la vendita diretta del prodotto



## Obiettivi 2024

- Ricavi per 239.000€ con un utile di 16.000€. (I ricavi e soprattutto l'utile potrebbero venire 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%.) **SOTTO LE ATTESE MA IN CRESCITA DEL 20%**

- Primo trimestre: ricavi totali 26.500 circa, di cui
  - Online: 10.000 € circa
  - Offline 16.500 € circa
- Secondo trimestre: fatturato 42.000 € di cui
  - Online: 17.000 € circa
  - Offline: 25.000 € circa

In definitiva nel 2024 il fatturato semestrale offline è pari a 42.000 circa contro i 36.440 del 2023 quindi con una crescita del 20% circa. Il fatturato online del primo semestre è pari a 27.000 € circa contro i 19.500 € del 2023 quindi con una crescita di circa il 45%.

Anche se attualmente il fatturato è minore di quello preventivato rimane da sottolineare l'importante crescita costante che l'azienda sta avendo ed inoltre si sono terminate tutte le principali attività di riorganizzazione e sviluppo prodotti quindi d'ora in avanti ci si potrà concentrare maggiormente sullo sviluppo commerciale.

- Sviluppo linea PET **IN LINEA**
  - In accordo con un importante partner di settore nel primo semestre 2024 si è portata avanti e si è terminato lo sviluppo della nuova linea PET che in base alle previsioni può essere commercializzata a partire dal quarto trimestre 2024
- Sviluppo solette **IN LINEA**
  - Si è creata, prodotta e testata una soletta per calzature con la tecnologia proprietaria. Le misurazioni e la fase di prototipazione è stata molto complessa e dispendiosa ma si è riusciti a portare avanti il progetto. Attualmente si è nella fase della realizzazione packaging e grafica. Si può ipotizzare anche per questo prodotto una partenza nel quarto trimestre 2024

### **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

#### **Fatti di rilievo del secondo trimestre**

- Inserimento di un nuovo consulente esterno nell'ambito del negozio Roma EUR
- Inserimento di una nuova consulente esterno per la formazione ed il coordinamento dei consulenti esterni
- Organizzazione dell'evento presso la sede Roma EUR per la promozione dell'offerta viaggi USA
- Inserimento di un nuovo consulente esterno per la gestione social
- Chiusura accordo con le palestre di zona per la promozione con scontistica dei viaggi ai loro clienti

#### **Obiettivi 2024**

- 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.  
**IN LINEA**
  - Primo trimestre: giro d'affari pari a 348.000 € superiore di 121.000€ rispetto al preventivato. La marginalità non ha ancora raggiunto il 10% ma è stata in crescita in tutti i primi tre mesi
  - Secondo trimestre: fatturato del secondo trimestre 532.000 € quindi il totale fatturato dei primi sei mesi è di circa 880.000 € superiore rispetto ai 780.000 € previsti. La marginalità è però minore rispetto al 10% preventivato e si attesta al 8,52%.

### ***Kimpy***

Kimpy è entrata nel portafoglio di Newit Officina Italia 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 per un valore massimo totale di 25.000€. 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
- Workshop per CTE NEXT (iniziativa del ministero del made in Italy) relativo all'uso dell'intelligenza artificiale nel mondo dell'educazione
- Integrazione dell'intelligenza artificiale all'interno della gamification della piattaforma Kimpy
- Vittoria del bando CALL FOR SERVICE di CSI PIEMONTE
- “*Education Leader B2B*” ovvero l'espansione dell'Education Leader nel settore B2B. Testato videocorso per docenti relativo alla digitalizzazione dell'insegnamento con riscontro positivo.

#### **Fatti di rilievo del secondo trimestre**

- Firmato 1 nuovo contratto BTB
- Sviluppo dei rapporti con CTE NEXT per lo sviluppo del modello workshop a livello nazionale
- Sviluppo dei rapporti con 2I3T (incubatore dell'università di Torino) per l'utilizzo della piattaforma Kimpy all'interno degli educational dell'incubatore
- Chiusa una partnership con Develop Players (società attiva nel riconoscimento dei disturbi dell'apprendimento) per la formazione dei loro docenti

## 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. **IN LINEA**
  - Primo trimestre: 15.000 € di cui
    - BTB: 12.500€
    - BTC: 2.200€
  - Secondo trimestre 11.500 € di cui
    - BTB: 10.000€
    - BTC: 1500€

La società è perfettamente in linea con il previsionale e lavora alla chiusura di nuove partnership e contratti che potranno portare a fatturati ricorrenti.

- **Simulatore di colloqui FATTO**
  - Si è concluso lo sviluppo di un simulatore che analizza il curriculum del candidato e pone delle domande tecniche sulle materie di competenza. Come output genera anche una proposta formativa per l'onboarding del candidato che successivamente potrà essere fornita sulla stessa piattaforma Kimpy. Questo tool servirà per semplificare e velocizzare i processi di selezione dei candidati da parte dell'HR. Il tool è proposto in modalità SaaS.
- **Mentoring Education Leader: IN LINEA**
  - Il progetto rivolto ai genitori per offrire supporto e strategie personalizzate nel percorso scolastico dei loro figli è stato testato ma non ha dato risultati positivi. Il progetto è stato rimodulato come *Education Leader B2B* che invece ha prodotto ottimi risultati e potrà continuare ad essere sviluppato
- **Continuare lo sviluppo della "Piattaforma B2B (LMS)": La piattaforma è pensata per istituzioni e aziende come soluzione "white-label". IN LINEA**
  - 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.
  - Si sta valutando di arricchire la piattaforma con una parte "gestionale" che vada a gestire le risorse della parte formativa (dipendenti, docenti, studenti)

## 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

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 2024

- Primo trimestre
  - Il valore investito è pari a 246.000 €
  - I flussi di cassa sono circa 1902 €/mensili.
- Secondo trimestre
  - Il valore investito è pari a 265.000 €
  - I flussi di cassa sono di circa 2.400 €/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 **FATTO**
  - 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
  - Kimpy: in trattativa con un investitore privato
  - Seven: non si valuta aumento di capitale nel 2024
  - Omstrip: in fase di ricerca investitori
  - Petzolla: in fase di valutazione aumento di capitale nel 2025
- Lavorare sull'avvio di una nuova partecipazione strategica in modalità work for equity. **FATTO**
  - 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 LINEA**
  - In fase di svolgimento l'installazione su Petsempre, seguirà una formazione specifica.
- Avvio della prima startup completamente creata dal nostro team **SOSPESO**
  - Si è individuato un possibile target e si sono condotte le attività preliminari che hanno dato esito positivo. Tuttavia, l'assorbimento di risorse per lo sviluppo dei business partecipati non ha ancora lasciato la possibilità di avviare le giuste azioni per il lancio della nuova startup. Per il proseguo dell'anno si continuerà a dare priorità ai business già in essere dati i riscontri positivi che si stanno ottenendo.
- Avvio del servizio di vendita in abbonamento del software sulla gestione del rischio nei portafogli di investimento **IN LINEA**
  - 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 sta lavorando 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.