

# NEWIT OFFICINA ITALIA

## Relazione di fine anno 2023

### INTRO

Buongiorno amici ed investitori

Ci ritroviamo in conclusione a questo 2023 che è stato per la nostra realtà un anno di grande crescita e consapevolezza. Crescita perchè abbiamo inserito in portafoglio nuove realtà strategiche e sono arrivati risultati importanti. Consapevolezza perchè, come sempre, è solo facendo e sporcandosi le mani che si imparano le cose ed in questo anno ci siamo focalizzati su quello che sappiamo fare meglio e dove riusciamo a creare maggiore valore.

Il 2022 si era chiuso in maniera generalmente positiva infatti, nonostante un crollo di tutte le borse mondiali ed una difficile situazione economica e finanziaria a livello generale, la nostra società aveva registrato una crescita patrimoniale del 14%.

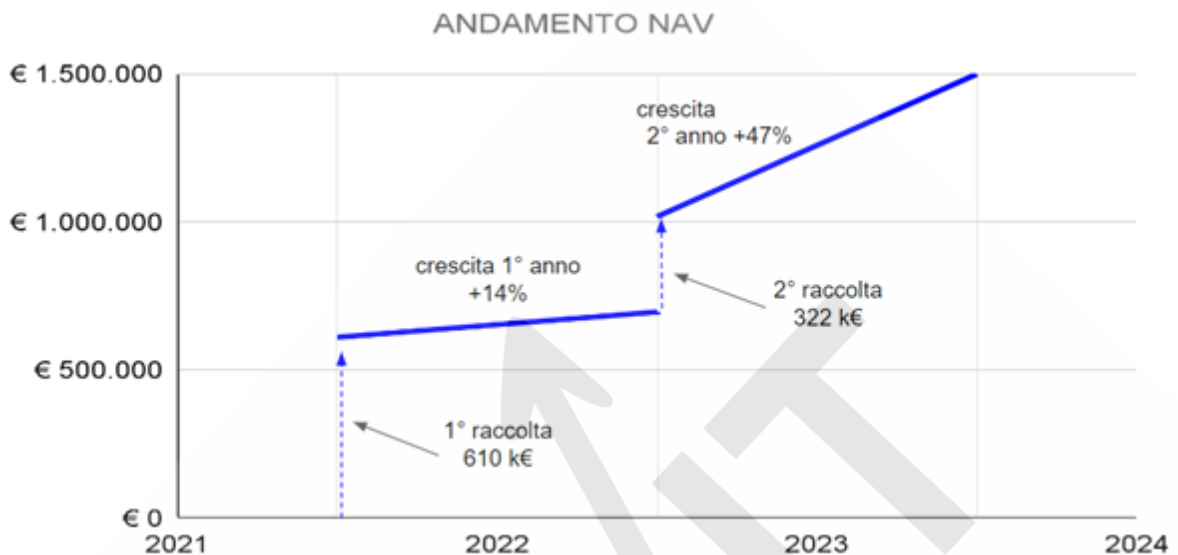
Il 2023 è cominciato in maniera molto dinamica andando a concretizzate 3 acquisizioni nei primi tre mesi dell'anno: Petzolla, Omstrip, SuiteTravel. Per poi concludere una quarta acquisizione Kimpy nel secondo trimestre. Abbiamo così colto quelle che sono le opportunità che questo ciclo economico ci ha presentato e soprattutto ci siamo focalizzati su realtà dove la competenza del nostro team può dare un reale contributo positivo nel creare valore per gli investitori.

Avendo chiuso 4 operazioni nel primo semestre 2023, 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.

Newit Officina Italia sta così mettendo 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. 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 anno di importante crescita e continuiamo con piena fiducia il nostro percorso insieme.

newIT  
OFFICINAITALIA♥

## PORTAFOGLIO & VALUTAZIONE



La crescita del NAV 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.

Una crescita 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			€ 184.861
investimenti in debito			€ 120.000
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
<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 auspica che nell'arco del 2024 le varie partecipate possano effettuare una campagna di equity crowdfunding in modo da ufficializzarne la valutazione

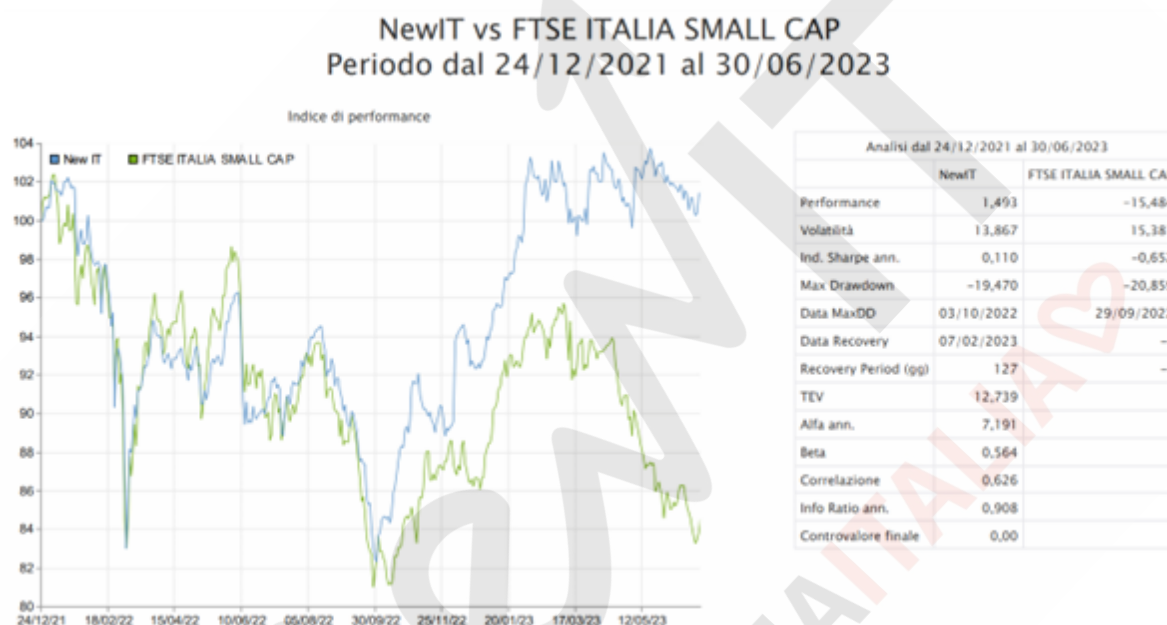
Si precisa inoltre a beneficio di tutti gli investitori che le percentuali di variazione del NAV non rappresentano in maniera diretta il risultato del proprio investimento dato che quest'ultimo è funzione, tra le altre cose, anche del momento e dalla valutazione di ingresso nella società, dei futuri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

## AZIONARIO

Si è lavorato sul comparto azionario nel 2022 in un contesto di crollo 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%.

Poi nei primi sei mesi del 2023 si è registrato un risultato positivo del 9,4% con una nuova sovraperformance del 11% circa rispetto all'indice di riferimento

Andando a considerare l'intero periodo dalla nascita del portafoglio il risultato complessivo è stato del 1,5% circa con una sovraperformance totale del 16% circa rispetto all'indice di riferimento



Nonostante i risultati positivi raggiunti e le sovraperformance rispetto all'indice si è deciso nel secondo semestre 2023 di continuare a ridurre l'esposizione andando ad azzerare questa tipologia di investimento. Tale scelta è stata ponderata e giustificata dal fatto che, nella visione complessiva del portafoglio di Newit Officina Italia la parte private equity è cresciuta notevolmente. La sua valorizzazione, arrivando a superare il milione di euro, ha reso le altre partecipazioni non più rilevanti ai fini della diversificazione.

Il budget allocato per questa asset class, era tra i 150.000 € ed i 200.000 €. Anche nel caso in cui avesse subito variazioni del 20% in un anno, avrebbe avuto un impatto che in valore assoluto poteva essere dell'ordine dei 40.000 €. Se considerato rispetto alla valorizzazione totale (di circa 1.500.000 €) l'impatto sarebbe stato del 2,6%, quindi assolutamente non rilevante e comunque di ordini di grandezza molto inferiori rispetto al valore aggiunto che si riesce a portare sul comparto private equity.

Con questa considerazione in mente si è quindi deciso di focalizzare gli sforzi su ciò che in questo momento storico porta un maggiore risultato, rimanendo però vigili e consapevoli che i cicli economici possono cambiare ma soprattutto le opportunità specifiche possono essere colte nel momento in cui si presentano.

## PRIVATE EQUITY

### *Petsempre (Petzolla)*

E' stato acquisito 80% dell'azienda nel primo trimestre 2023. 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 principalmente tramite il canale Amazon e poi tramite sito web [www.petzolla.com](http://www.petzolla.com). Si è deciso di concludere questa operazione per entrare in un settore, quello pet, in forte crescita e farlo con un business che fosse già avviato e con una buona base clienti.

Durante il 2023 si è lavorato per rendere il business profittevole (concentrandosi sulla marginalità), scalabile (inserendo molte automazioni che hanno sostituito il lavoro manuale) e migliorando il servizio al cliente (tempi di spedizione).

#### **Attività portate a termine nel 2023:**

- € **Primo trimestre (creazione della squadra e riavvio attività)**
  - Riavviata l'attività social con un nuovo piano editoriale e con l'attivazione delle collaborazioni con micro influencer (più di 20) per la promozione del prodotto
  - Implementazione di nuovi software per la gestione automatizzata di contabilità e fatturazione sia lato amazon sia lato sito web che precedentemente erano svolte manualmente
  - Revisione delle pagine prodotto su amazon e gestione pubblicità
  - Revisione sito web e risoluzioni problematiche urgenti
- € **Secondo e terzo trimestre (ristrutturazione della gestione operativa)**
  - Implementazione di un nuovo software per la gestione delle spedizioni precedentemente caricate manualmente
  - Riorganizzazione dell'attività operativa. La società aveva un fornitore unico sia di materia prima sia di servizio confezionamento e spedizione che era in grado di spedire al cliente una sola volta a settimana. Si è quindi lavorato per trovare due nuovi fornitori e separare le attività ottenendo i seguenti risultati
    - Diminuzione del costo della materia prima di circa il 10%
    - Diminuzione del costo di confezionamento di circa il 25%
    - Diminuzione degli scarti di circa il 20%
    - Spedizioni giornaliere anziché settimanali per migliorare il servizio al cliente
    - Diminuzione del costo logistico di circa il 5%

- Estensione della gamma prodotto. La zolla era presentata solo come alternativa per la traversina cane. Abbiamo esteso le modalità d'uso presentandola sia come cuccia gatto sia come prato per roditori andando così ad aumentare il bacino di utenza potenziale
- € **Quarto trimestre (avvio attività di sviluppo)**
  - Lancio del nuovo sito. Il vecchio sito sebbene funzionante presentava criticità da aggiornare, si è quindi deciso di rifare il sito passando ad una piattaforma più performante e già predisposta alla connessione con il software ERP che si pensava di introdurre

### **Risultati ottenuti 2023.**

- Nonostante i primi due mesi dell'anno in cui si è registrato un crollo delle vendite dovute alla precedente gestione, nel 2023 si è riusciti comunque a raggiungere un fatturato di circa 180.000 € in linea con il 2022.
- Il carrello medio è aumentato di quasi il 28%, frutto degli aumenti di prezzo impostati durante l'anno
- Le vendite negli ultimi 6 mesi sono cresciute del 9% rispetto agli stessi 6 mesi dell'anno precedente (nonostante l'aumento di prezzo).
- Il totale degli abbonamenti attivi è salito a 29
- È salita la marginalità
- È aumentata la qualità del servizio al cliente

### **Prossimi passi per il 2024.**

- Avvio della campagna di promozione social per portare le vendite del sito ad eguagliare le vendite di Amazon in modo da avere due canali paritari
- Concludere la messa in opera del nuovo applicativo ERP per la gestione aziendale (microsoft business central)
- Lanciare due nuove linee di prodotti
  - Prodotti per la pulizia degli ambienti di chi possiede animali domestici
  - Snack alimentari per cani e gatti.

### **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, abbiamo 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)***

È stato acquisito il 30% dell'azienda Elwi srls nel primo trimestre 2023. 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.

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.

Al momento dell'acquisizione l'azienda aveva già un fatturato di circa 75.000 € e gli obiettivi di questa collaborazione erano quelli di supportare la crescita e lo sviluppo sia fornendo assistenza gestionale sia finanziaria

#### **Attività portate a termine nel 2023**

- **Primo trimestre (pianificazione ed avvio attività)**
  - Stesura del nuovo piano industriale e dei previsionali finanziari
  - Ristrutturazione del sito web [www.omstrip.com](http://www.omstrip.com) sia lato contenuti sia per la velocità e fruibilità da parte dei clienti
  - Ampliamento delle collaborazioni con influencer campioni sportivi per la promozione social del prodotto
  - Finanziamento della società per supportare il piano di sviluppo programmato
- **Secondo e terzo trimestre (sviluppo del business)**
  - Sono state aggiunte alla rete distributiva altre 25 erboristerie in 3 regioni
  - Accordo per la presenza di Omstrip nelle spa lusso degli hotel 5 stelle superior del trentino alto adige-sudtirolo
  - Accordo di distribuzione per il Brasile



- Siglati 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 con copertura europea, che andrà a sostituire quello attuale con una tecnologia ancora più performante
- **Quarto trimestre**
  - Avvio nuova campagna di comunicazione e marketing social
  - Accordo per la fornitura della tecnologia proprietaria nell'ambito del mondo PET con un primario distributore del settore
  - Accordo distribuzione Spagna
  - Accordo distribuzione Romania
  - Accordo con primario distributore farmacie italiane

### **Risultati ottenuti 2023.**

Se il primo semestre è stato di consolidamento delle attività, nel secondo l'azienda ha colto i frutti di quanto seminato. Il fatturato 2023 si chiude a circa 110.000 € in crescita del 40% circa rispetto al 2022. Il 40% del fatturato deriva dall'online, in forte crescita rispetto al 2022.

Il tasso di riacquisto del prodotto è del 60%

**Prossimi passi per il 2024:** Gli obiettivi di sviluppo che l'azienda intende perseguire sono incentrati su due importanti canali.

- Il primo riguarda lo sviluppo dei canali di distribuzione aperti nel 2023 e la sottoscrizione di nuovi accordi sia per paesi UE sia extra UE
  - tra le principali nazioni in cui sono state avviate delle trattative troviamo Germania, Croazia, Austria in UE ed Usa, Canada e Australia come Extra UE.
- Il secondo riguarda il prodotto e la digitalizzazione dei processi, i principali obiettivi per il 2024 sono:
  - procedere con l'iter di registrazione del nuovo brevetto
  - potenziare la vendita sui canali online
  - esternalizzare la gestione delle spedizioni.

### **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. 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 a fine marzo 2023 ed è stato acquisito il 40% della società

**Secondo e terzo trimestre (Consolidamento della società).** Da un'analisi aziendale preliminare si sono riscontrate delle criticità iniziali sulle quali ci si è 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

#### **Quarto trimestre**

- È stata acquisito ed avviato un nuovo punto vendita in zona Roma Eur portando a due il numero di sedi fisiche aperte al pubblico

**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.

Rimane comunque fondamentale il perseguimento delle linee di business sia in co-branding sia eventualmente in franchising

**Prossimi passi per il 2024:** Nel 2024 bisognerà consolidare e sviluppare i due punti fisici attualmente in gestione ed inoltre si lavorerà sulle seguenti direttrici di sviluppo:

- € 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 ha rappresentato 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 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 nonostante la giovane età ha già dimostrato lungimiranza imprenditoriale e capacità esecutive raggiungendo obiettivi concreti in brevissimo tempo. Nello specifico kimpy, nei primi sei mesi dell'anno vantava:

- € CPA medio pari a €197
- € ARPU (average return per user) medio di €55,6
- € Retention rate nel periodo Maggio - Luglio 40%
- € Ordine Medio per utente pari a €480
- € 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

Nel secondo semestre Kimpy ha ottenuto

- CPA pari a €96, in calo rispetto al semestre precedente
- ARPU medio salito a €98, con il picco di €140 registrato ad ottobre
- Retention rate degli ultimi 3 mesi, da ottobre a dicembre del 76%
- +1700 ore di lezioni erogate

**Prossimi passi per il 2024.** 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. Si sta infatti lavorando contemporaneamente sulle seguenti evoluzioni:

- *"Mentoring Education Leader"*: un programma di mentoring innovativo, rivolto ai genitori per offrire supporto e strategie personalizzate nel percorso scolastico dei loro figli. I test sono stati svolti in Novembre e Dicembre con i 10 clienti più fedeli di Kimpy, e le prime metriche sono state molto positive:

- Conversion rate del 60%, generando un reddito netto di €150 per cliente e una marginalità del 100%, per un totale di €900.
- “*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 feedback positivi e al momento sono in contatto con sei aziende, inclusa Crédit Agricole, interessate ad una demo.

## 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 il 10% 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.

Ad oggi si registrano flussi per circa 1.000 € mensili di soli interessi. I molteplici riscontri positivi che si sono ottenuti da questa gestione suggeriscono, a differenza di ciò che è avvenuto per il comparto azionario, di ampliare l'investimento in questa asset class ambendo a coprire le spese operative con gli interessi maturati dagli investimenti in modo da perseguire l'importante obiettivo di un utile netto o quantomeno in pareggio.

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 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. Abbiamo trovato un nuovo partner strutturato che ci possa garantire il ripristino del normale funzionamento ed il supporto duraturo nel tempo. Si contava di risolvere tutte le problematiche entro e non oltre 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 ma non si è ancora riusciti a caricare la nuova versione dell'App sui relativi store. Si continua ovviamente a lavorare su questo punto per ripristinare il funzionamento corretto
- € 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 procederà nel 2024 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.
- € 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, i macro obiettivi di Newit Officina Italia per il 2024 sono definiti come segue:

- Avvio della prima startup completamente creata dal nostro team
- Avvio del servizio di vendita in abbonamento del software sulla gestione del rischio nei portafogli di investimento
- Portare a conclusione l'aumento di capitale deliberato
- Supportare le aziende partecipate nei rispettivi aumenti di capitale
- Lavorare sull'avvio di una nuova partecipazione strategica in modalità work for equity
- Terminare l'installazione del sistema ERP (Microsoft Business Central) su Newit Officina Italia (e su Petsempre) per poi proporlo anche alle altre realtà partecipate

## 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 team nel trasversalizzare le soluzioni per favorire le economie di scala. Si lavorerà per mantenere un tasso di crescita a doppia cifra.