

NEWIT OFFICINA ITALIA

Rapporto settembre 2025

INTRO

Buongiorno amici ed investitori

Dopo tre anni consecutivi di crescita oltre le attese, il 2025 si sta rivelando un anno di **contrasti**, in cui ai risultati positivi si affiancano situazioni che richiedono particolare attenzione e interventi mirati.

Un'alternanza di **luci e ombre** che da un lato mette alla prova l'intero ecosistema Newit, dall'altro rappresenta uno stimolo a individuare nuove soluzioni e a valorizzare al massimo tutte le risorse disponibili, con l'obiettivo di trasformare le difficoltà in opportunità di crescita.

Questo aggiornamento arriva con un lieve ritardo rispetto alla consuetudine semestrale per fattori straordinari non direttamente legati al business. Nonostante ciò, il lavoro è proseguito garantendo continuità operativa e focalizzazione sugli obiettivi principali.

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 2023 è stato un anno di grande crescita sia per le acquisizioni portate a termine, tra cui: Petzolla, Omstrip, SuiteTravel, Kimpy sia per il risultato finale di crescita patrimoniale ottenuto, ovvero circa +47%

Il 2024 allo stesso tempo è stato per Newit Officina Italia un anno di forte crescita e consolidamento. Il valore complessivo (NAV) è aumentato di circa +41%, trainato soprattutto dall'espansione delle partecipate Petzolla e Omstrip e dall'acquisizione della nuova partecipazione Serviloo.

Il 2025 è stato per Newit Officina Italia un anno di **transizione e consolidamento**, segnato da luci e ombre.

Sul fronte positivo, **Petzolla** ha proseguito la crescita, con fatturato in aumento e l'avvio di nuove linee di prodotto, spostando il focus verso una maggiore marginalità e sostenibilità. **Serviloo** ha rafforzato il proprio modello operativo e avviato trattative con potenziali investitori per un aumento di capitale, oltre a sviluppare sinergie con Kimpy.

Allo stesso tempo, alcune partecipate hanno vissuto momenti più complessi: **Omstrip** ha visto un'importante ridefinizione della governance con l'ingresso di nuovi soci operativi, scelta che ha ridotto la quota e l'influenza di Newit; **Kimpy**, dopo un 2024 brillante, ha sofferto la contrazione del mercato HR, senza nuovi contratti nel 2025 e con tensioni finanziarie, pur mantenendo valido il prodotto e lavorando a nuove collaborazioni.

Per Newit, l'anno ha significato **disciplina finanziaria e contenimento dei costi**, con la prosecuzione dei flussi derivanti dagli investimenti finanziari e il lavoro sulla piattaforma **Officina Club**, che pur non avendo ancora raggiunto la scalabilità prevista, rimane un asset centrale per lo sviluppo futuro.

Principali evidenze 2025

- **Petzolla**
+12% fatturato (circa €425.000 vs €378.000 nel 2024).
Avviata la nuova linea **PetBeauty** e consolidata la linea **PetClean**.
Focus crescente su **marginalità e sostenibilità** del business.
- **Omstrip (Elwi)**
Cambio di governance con l'ingresso di 3 nuovi soci operativi.
Positivo: rafforzamento del team.
Critico: nessun nuovo capitale, minore passaggio di informazioni.
- **Kimpy**
Dopo un 2024 brillante, nel 2025 **nessun nuovo contratto** a causa della contrazione del mercato HR.
Interrotto il rimborso di un finanziamento da €100.000.
Attivata una collaborazione con Serviloo per sviluppare progetti congiunti
- **Serviloo**
Trattative con due investitori per un **aumento di capitale** (non ancora concluso).
Continua a lavorare sull'espansione del franchising.
Avviata collaborazione sinergica con **Kimpy**.
- **Newit corporate**
Flussi finanziari da lending costanti.
Attività di **Officina Club** proseguite, ma senza ancora scalabilità.
Ridotti i costi con il licenziamento dell'unica risorsa full-time

In sintesi, il 2025 ha confermato la resilienza dell'ecosistema Newit pur in un contesto sfidante, rafforzando la convinzione che le attività avviate possano generare valore nel medio-lungo periodo.

Domenico Doronzo

ATTIVITA' AZIENDALE

Newit Officina Italia nasce con un cuore tecnologico e con la vocazione di startup innovativa, orientata allo sviluppo di soluzioni digitali e software scalabili. Negli anni abbiamo avviato e testato diversi progetti, alcuni conclusi, altri messi in pausa e altri ancora oggi in fase di consolidamento.

2022-2023

€ **App Money Plan.**

Primo software registrato da Newit. Nonostante un buon numero di iscritti, non si è raggiunta una sostenibilità economica in termini di utenti paganti. Il progetto è stato quindi sospeso per concentrare risorse su iniziative a maggior potenziale.

€ **Software per la gestione dei portafogli modello.**

Sviluppato un MVP testato nel 2023 tramite abbonamento su Telegram con buoni riscontri iniziali. Il progetto, basato su intelligenza artificiale per la gestione del rischio e la protezione del patrimonio, era destinato ad evolversi in un sito web completo. Il progetto è attualmente in pausa per focalizzare le risorse sull'opportunità "Officina Club" (descritta di seguito) a cui è stata data priorità.

€ **Consulenza sviluppo software.**

Dal 2023 Newit offre servizi di sviluppo software, sia per le partecipate (es. Petsempre) che per aziende esterne.

- Il giro d'affari 2023 è stato di circa 30.000 €
- Il giro d'affari 2024 è stato di circa 26.108 €

In questo contesto si è anche testata l'implementazione di un sistema ERP (Microsoft Business Central) su Newit Officina Italia e su Petsempre in modo che poi tale servizio potesse essere offerto a tutte le partecipate o anche a realtà esterne. Il progetto ha subito un arresto durante il 2024 data l'uscita dall'azienda del referente.

2024 - 2025

€ **Officina Club.**

Nel 2024 è stata lanciata **Officina Club**, piattaforma per la gestione di progetti in modalità Club Deal.

- **Risultati 2024:** giro di affari €15.595.
- **Attività 2025 (gen-giu):** 3 progetti avviati, con buone prospettive iniziali. Tuttavia, non si è ancora raggiunta la scalabilità attesa.

Per ridurre i costi, si è deciso di interrompere la collaborazione con la risorsa interna dedicata, mantenendo comunque la piattaforma attiva. Il modello che si sta cercando di sviluppare è una piattaforma offerta a club di investitori che vogliano istituzionalizzare le proprie iniziative tramite un sistema certificato e autorizzato.

CROWDFUNDING 2025

Fin dalla fondazione, Newit Officina Italia si è posta l'obiettivo di realizzare **un aumento di capitale ogni anno**, finalizzato sia al finanziamento dei progetti tecnologici sia all'acquisizione di nuove partecipazioni, con l'aspirazione di medio-lungo termine a una quotazione.

- **2023:** aumento di capitale tramite piattaforma *Wearestarting*, raccolti **€322.400**.
- **2024:** aumento di capitale tramite piattaforma *Crowdfundme*, raccolti **€177.500**.
- **2025:** aumento di capitale tramite la piattaforma *Officina Club*, raccolti **€58.103**.

Se da un lato si è rispettata la strategia originaria, dall'altro si è ben lontani dal target iniziale di **€2 milioni annui**. Il mancato raggiungimento non compromette lo sviluppo delle attività correnti, ma rende al momento **non realistico un percorso di quotazione nel breve termine**.

FLUSSI DI CASSA E GESTIONE FINANZIARIA

Newit dispone attualmente di due principali fonti di generazione di cassa:

1. **Investimenti finanziari:** l'attività di lending prosegue regolarmente e genera introiti ricorrenti pari a circa **€2.000 al mese**.
2. **Attività caratteristica:** oggi rappresentata soprattutto dalle opportunità sviluppate attraverso la piattaforma **Officina Club**, che rimane al centro della strategia operativa.

Nel corso del 2025, preso atto della mancata scalabilità immediata del modello di business e della contrazione dei ricavi, si è intrapresa una politica di **razionalizzazione dei costi**:

- Riduzione del personale, con il **licenziamento dell'unica risorsa full-time** e la permanenza di una sola figura part-time dedicata all'amministrazione.
- L'amministratore ha continuato a **non percepire compensi**, sia negli anni di crescita sia in questo 2025 più complesso, garantendo la continuità operativa con il proprio impegno diretto.
- Riduzione di tutti i **costi accessori non indispensabili**, con rinvio delle spese non strategiche a periodi più favorevoli.

I due focus principali del 2025 sono stati quindi:

- **riduzione dei costi** per preservare la solidità finanziaria,
- **massimizzazione delle risorse ed energie disponibili** sulle attività in corso.

La strategia rimane orientata a:

- **recuperare liquidità dagli investimenti** man mano che si presenteranno le opportunità, riducendo il rischio di illiquidità;
- rendere profittevole **Petsempre** nel più breve tempo possibile, così da generare dividendi o creare le condizioni per una futura **exit**;
- continuare a supportare le altre partecipate con l'obiettivo di generare valore e ritorni per gli investitori attraverso **exit o distribuzione di utili**.

SVILUPPO SOCIETA' ED EXIT

Con una quotazione meno probabile, il focus strategico rimane duplice:

1. **sviluppo delle partecipazioni in portafoglio**;
2. **valutazione di scenari di exit** per gli investitori.

Sviluppo delle partecipazioni

- **2023**: acquisizioni di Petzolla, Omstrip, Suite Travel, Kimpy.
- **2024**: acquisizione di Serviloo.
- **2025**: l'obiettivo era una nuova acquisizione o la nascita di una nuova realtà. Tuttavia, la minore raccolta da crowdfunding ha portato a rallentare l'espansione.

In questa fase, la priorità è:

- consolidare le **partecipazioni già presenti**, con particolare attenzione a **Petzolla** (80% di proprietà e gestita direttamente dal team Newit);
- mantenere attiva la valutazione di nuove opportunità di investimento, qualora si presentino condizioni favorevoli;
- sviluppare ulteriormente la piattaforma **Officina Club** come strumento operativo e strategico.

Possibili scenari di exit

Per gli investitori interessati a percorsi di liquidità, nel medio-lungo periodo le opzioni includono:

- **acquisizione di Newit** da parte di un operatore più grande;
- **cessione delle quote** a investitori privati, anche sfruttando la procedura agevolata di intestazione conto terzi (Directa SIM);
- **management buy-out**; quindi, acquisizione delle quote da parte del management

- **liquidazione progressiva degli asset:** al verificarsi di exit delle singole partecipate, i proventi potranno essere redistribuiti agli investitori.

PRIVATE EQUITY

Petsempre (Petzolla)

Petzolla è la società del gruppo che commercializza **zolle di erba vera per animali domestici**, un prodotto pensato come “angolo di giardino in casa”, utile sia per il gioco sia per le esigenze fisiologiche. La vendita avviene principalmente tramite **Amazon** e il sito proprietario www.petzolla.com.

Newit ha acquisito **l'80% della società a gennaio 2023**, quando il fatturato annuo lordo (IVA inclusa) era di circa **€200.000**. Da allora è stata avviata una completa ristrutturazione del business, con l'obiettivo di renderlo scalabile e più profittevole.

Risultati 2023

Nel 2023 Petzolla ha completato un'importante fase di ristrutturazione operativa e commerciale, con risultati tangibili:

- **-20% di costi operativi** grazie al trasferimento della produzione e alla scelta di nuovi fornitori.
- **Miglioramento della qualità del prodotto**, confermato dalla riduzione delle recensioni negative.
- **Customer service potenziato**, passando da una sola spedizione settimanale a più spedizioni.
- **Automazione dei processi**, con l'introduzione di software dedicati per fatturazione, spedizioni e controllo della redditività.
- **Ampliamento della gamma d'uso**, estendendo il prodotto da cane anche a gatto e coniglio.
- **Nuovo sito web**, progettato per migliorare l'esperienza di acquisto.

Queste azioni hanno gettato le basi per il 2024, anno in cui il fatturato è **raddoppiato** e l'azienda ha potuto accelerare ulteriormente lo sviluppo.

Risultati 2024

Il 2024 è stato un anno di forte crescita per Petzolla, che ha portato il fatturato lordo da 200.000€ a circa 378.000€ quindi quasi **raddoppiando il risultato rispetto al 2023** e consolidato il proprio posizionamento sul mercato. I principali traguardi raggiunti sono stati:

- **Campagne adv Meta & Google**, con un significativo incremento della visibilità del brand.
- **Lancio della linea PetClean**, dedicata ai prodotti per la pulizia della casa dei proprietari di animali domestici.
- **Internazionalizzazione**, con l'apertura dei mercati Spagna e Francia tramite Amazon.

- **Ottimizzazione del packaging:** sostituzione della scatola in cartone con il **vassoio in plastica** per la Petzolla S, già utilizzato per le taglie M ed XL.
 - Questa modifica ha risolto criticità legate a logistica e qualità (rotture, impermeabilità, lotti elevati).
 - Inoltre, ha reso più semplice la gestione degli **abbonamenti**, grazie alla possibilità di offrire la sola ricarica a prezzo più competitivo rispetto al kit completo (zolla + vassoio).

Aggiornamenti 2025

Il 2025 ha confermato la crescita di Petzolla, con un **fatturato lordo stimato di circa €425.000**, in aumento rispetto ai **€378.000 del 2024**. Oltre alla crescita dei ricavi, l'anno è stato caratterizzato da un focus maggiore sulla marginalità e sulla sostenibilità del modello di business.

- **Prodotti e innovazione**
 - Consolidamento della linea **PetClean** su Amazon, con aspettative di ulteriore crescita nel 2026.
 - Lancio della nuova linea **PetBeauty**, composta da prodotti ecologici e naturali (estratti da 2.000 foglie).
 - Su Amazon: lancio delle varianti in corso e progressivo consolidamento del posizionamento.
 - Su Shopify: inserimento a catalogo ma con risultati inferiori alle attese → pianificazione di una strategia di marketing dedicata per il 2026.
 - Sviluppo di un nuovo **packaging forato (busta e scatola)**, in produzione da fine anno.
- **Marketing e comunicazione**
 - Maggiore continuità nelle attività social, con pubblicazioni e collaborazioni regolari.
 - Ristrutturazione delle attività di **email marketing**.
 - Studio preliminare sull'introduzione di campagne di **WhatsApp marketing**.
- **Operations e logistica**
 - Passaggio a un **nuovo corriere di spedizione**, con riduzione dei costi e miglioramento del servizio.
- **Gestione e strategia**
 - Nell'ultimo trimestre spostamento del focus da crescita pura (clienti/fatturato) a **marginalità e sostenibilità**, per rafforzare la solidità dell'azienda nel medio periodo.

Obiettivi 2026

Studio dell'introduzione Introduzione degli snack alimentari per cane e gatto

Apertura canale vendita Germania

Elwi (Omstrip)

Elwi è titolare del marchio **Omstrip** e proprietaria di una tecnologia brevettata che, attraverso micro-vibrazioni e infrarossi, ottimizza alcune funzioni del corpo con applicazioni sia in ambito sportivo che nel trattamento del dolore. Il prodotto principale è un **cerotto innovativo**, declinato in due linee di business:

- **Sport:** supporto a performance e recupero atletico.
- **Therapy:** sollievo e gestione del dolore.

Oltre al brevetto, un asset distintivo dell'azienda è rappresentato dalle **partnership di alto profilo**, che garantiscono visibilità e credibilità sul mercato:

- **Nazionale italiana di ciclismo**, di cui Omstrip è partner ufficiale.
- **Paola Egonu**, campionessa di pallavolo, con autorizzazione all'utilizzo della sua immagine.

Attività 2023

Il 2023 ha rappresentato per Omstrip un anno di **consolidamento e rilancio**, con iniziative volte a rafforzare la struttura aziendale e la distribuzione:

- **Pianificazione:** redazione del nuovo piano industriale e dei previsionali finanziari.
- **Digital:** ristrutturazione completa del sito web www.omstrip.com, migliorando contenuti, velocità e user experience.
- **Distribuzione:** inserite altre **25 erboristerie** in tre regioni italiane; accordi di distribuzione siglati per **Brasile e Spagna**.
- **Canali premium:** accordo per la presenza del cerotto nelle **spa di hotel 5 stelle lusso** in Trentino-Alto Adige/Südtirol.
- **Marketing e brand:** co-branding e co-marketing con atleti e squadre di livello internazionale.
- **Farmadati:** inserimento del cerotto Omstrip "azzurro" (trattamento del dolore) nel database farmaceutico, rendendolo visibile in tutte le farmacie.
- **Innovazione:** completata la fase di testing del **nuovo brevetto europeo**, destinato a sostituire quello attuale con tecnologia più performante.
- **Nuovi settori:** accordo con un primario distributore PET per applicazioni della tecnologia nel mondo animale.

Attività 2024

Il 2024 è stato un anno di forte espansione per Omstrip, con risultati positivi sia sul fronte commerciale che sullo sviluppo di nuovi prodotti:

- **Marketing e vendite**
 - Nuovo partner per la gestione delle campagne social, con riscontri migliori rispetto alle precedenti attività adv.
 - Lancio di un **nuovo sito e-commerce su piattaforma Shopify**, separato dal sito descrittivo, con miglioramento dell'esperienza cliente, tracciabilità e gestione delle attività online.
 - Apertura del **canale Amazon** come nuovo canale di vendita.
- **Distribuzione internazionale e nazionale**
 - Accordi di distribuzione siglati per **Canada e USA** (con packaging dedicato).
 - Nuovi contratti di distribuzione in **Italia (palestre e centri benessere), Croazia, Polonia, Hong Kong e Romania**.
- **Operations**
 - Attivazione di un **servizio logistico esterno** per magazzino e spedizioni, liberando risorse interne da attività non core.
- **Innovazione di prodotto**
 - Lancio di **Omstrip Plus** (tape rosa), che combina le funzioni delle versioni Sport (nero) e Therapy (azzurro).
 - Sviluppo di nuovi prodotti in ambito **PET**, pronti al lancio nel 2025.
 - Sviluppo del nuovo **plantare per calzature**, anch'esso pronto al lancio nel 2025.

Aggiornamenti 2025

Nel 2025 si è verificato un cambiamento rilevante nella governance e nella struttura societaria di Omstrip. In origine era stato pianificato un **aumento di capitale in denaro**, ma l'amministratore Stefano Mies ha scelto ed imposto di procedere con una formula diversa, introducendo **tre nuovi soci operativi**.

- Questi soci non hanno apportato capitale monetario, ma si sono impegnati a contribuire attivamente con il proprio lavoro nello **sviluppo, nella gestione e nell'amministrazione** dell'azienda.
- La motivazione alla base di questa scelta è stata la necessità, espressa dall'amministratore, di rafforzare il gruppo operativo: fino a quel momento, infatti, la gestione era interamente sulle sue spalle.

Aspetti positivi

- Rafforzamento della squadra con nuove competenze operative.
- Potenziale accelerazione nello sviluppo commerciale e nella gestione dell'attività.

Aspetti critici

- Nessun apporto di liquidità con l'ingresso dei nuovi soci.
- Riduzione della partecipazione di Newit (dal 30% al 10%), con conseguente minor peso nelle decisioni societarie.
- Diminuzione del livello di comunicazione e trasparenza: non vengono più forniti aggiornamenti puntuali sull'andamento aziendale.

In sintesi: il 2025 ha segnato un passaggio delicato. Da un lato, l'ingresso di nuove figure operative può supportare la crescita di Omstrip; dall'altro, la mancanza di capitale fresco e la riduzione della quota di Newit limitano il nostro ruolo e rendono più complesso monitorare e valorizzare l'investimento.

Pur avendo oggi un ruolo più limitato nella governance di Omstrip, **Newit continuerà a monitorare l'andamento della partecipata** e a mantenere un dialogo costante con l'amministratore e i nuovi soci, con l'obiettivo di tutelare al meglio il valore della nostra quota e gli interessi di tutti gli investitori.

La nostra attenzione rimarrà focalizzata sull'evoluzione del progetto, sulle opportunità di sviluppo commerciale e sull'eventuale valorizzazione della partecipazione, consapevoli che l'ampliamento del gruppo operativo, se ben gestito, potrà rappresentare un fattore positivo per la crescita futura dell'azienda.

Kimpy

Kimpy è entrata nel portafoglio di NewIT Officina Italia a fine giugno 2023, con l'acquisizione del **20% della società**. Si tratta di una **startup innovativa** che ha sviluppato una piattaforma proprietaria di **Learning Management System (LMS)**, pensata per rendere l'apprendimento online più efficace e coinvolgente.

La piattaforma integra elementi di **gamification** (quiz, test interattivi e dinamiche tipiche dei videogiochi) e offre un'**aula virtuale interattiva**, che permette di svolgere lezioni in un ambiente digitale dinamico e stimolante.

Il progetto imprenditoriale è stato validato dall'**incubatore 2i3T dell'Università di Torino**, a conferma della solidità e del potenziale innovativo.

Uno dei principali punti di forza di Kimpy è rappresentato dal **team**, che ha già dimostrato visione imprenditoriale e capacità di execution, raggiungendo traguardi concreti in tempi rapidi.

Attività 2024

- Il 2024 è stato un anno di forte consolidamento per Kimpy, con risultati significativi sia sul fronte commerciale che sullo sviluppo tecnologico:
- **Business e contratti**
 - Sottoscritti **4 contratti B2B**: un passaggio strategico, perché il modello **SaaS (Software as a Service)** garantisce ricavi ricorrenti e margini più elevati rispetto al canale B2C.
 - Inviati nuovi contratti a potenziali clienti, che potranno diventare effettivi nel 2025.
- **Innovazione tecnologica**
 - Integrazione dell'**intelligenza artificiale** nelle funzionalità di gamification della piattaforma.
 - Avvio dello sviluppo di una **nuova piattaforma LMS**, con già diverse manifestazioni di interesse da parte di aziende e istituzioni → lancio ufficiale previsto nel 2025.
- **Progetti istituzionali e collaborazioni**
 - **Workshop per CTE NEXT** (iniziativa del Ministero del Made in Italy) sull'uso dell'AI nell'educazione.
 - Sviluppo del programma **Education Leader in versione B2B**, con videocorsi per docenti sulla digitalizzazione dell'insegnamento, che hanno ricevuto feedback positivo.
 - **Partnership con Develop Players**, attiva nel riconoscimento dei disturbi dell'apprendimento, per la formazione dei propri docenti.
 - Rafforzati i rapporti con **2i3T (incubatore dell'Università di Torino)** per l'utilizzo della piattaforma in ambito educational.

- Vittoria del bando **Call for Service di CSI Piemonte**, ulteriore riconoscimento istituzionale.

Aggiornamenti 2025

Dopo un 2024 molto positivo, in cui Kimpy aveva sottoscritto diversi contratti con aziende per la fornitura del proprio servizio e consolidato la validità della piattaforma LMS, il 2025 si è rivelato un anno difficile.

- **Contesto di mercato**

Nel settore HR si è registrata una forte contrazione che ha rallentato significativamente i processi di adozione di nuove soluzioni. Questo scenario ha avuto un impatto diretto sull'attività commerciale: nel 2025 non sono stati conclusi nuovi contratti, dopo i 4 firmati nel 2024.

- **Situazione finanziaria**

Kimpy dispone di un finanziamento attivo di circa **€100.000**. Tuttavia, a causa del calo di ricavi, nel corso del 2025 non è stato possibile proseguire regolarmente con i rimborsi.

- **Iniziative in corso**

I fondatori, che hanno investito anni di lavoro e risorse nello sviluppo del progetto, non intendono abbandonarlo.

- È stata avviata una **collaborazione con Serviloo**, con l'obiettivo di sviluppare progetti congiunti e di acquisire clienti in contemporanea.
- Prosegue l'attività di ricerca e sviluppo commerciale, con l'intento di sottoscrivere nuovi contratti nel corso dei prossimi mesi.

Il 2025 ha segnato uno **stop temporaneo del business**, con effetti negativi anche sul rimborso del finanziamento diretto. Nonostante le difficoltà, il prodotto rimane valido e il gruppo sta lavorando per creare sinergie e riportare l'azienda in una traiettoria di crescita.

Serviloo

Serviloo è una piattaforma digitale che consente di prenotare online professionisti delle pulizie affidabili e verificati, pensata per privati, B&B e gestori di case vacanza. Grazie a un processo completamente digitalizzato, i clienti possono prenotare in modo rapido e sicuro il servizio più adatto alle proprie esigenze.

Newit Officina Italia ha acquisito il **10% della società nel quarto trimestre 2024**, riconoscendo il potenziale del modello di business e la solidità dell'imprenditore e fondatore **Simone Calderoni**, che si è distinto per resilienza e visione.

Attualmente Serviloo è attiva nei mercati di **Torino, Roma e Milano**, dove eroga direttamente i servizi. Il piano di sviluppo prevede la **copertura del territorio nazionale tramite franchising**, con l'obiettivo di scalare rapidamente la presenza sul mercato.

Attività 2024

Il 2024 è stato un anno di trasformazione per Serviloo, con risultati importanti sul piano del business model e della crescita commerciale:

- **Crescita del giro d'affari:** +30% rispetto al 2023.
- **Nuovo modello di business** (da settembre): fatturazione del **40% delle commissioni** anziché dell'importo totale.
 - Effetto: riduzione del fatturato contabile, ma **incremento della marginalità**, con +50% di crescita negli ultimi due mesi rispetto allo stesso periodo del 2023.
- **Espansione tramite franchising:** avviato il modello con i primi **3 affiliati** (Bergamo, Monza e Crotone).
 - Obiettivo: arrivare a **10 affiliati entro dicembre 2025**.
- **Fatturato 2024:** in linea con l'anno precedente, considerando il cambio di modello.
 - Con il vecchio modello, il fatturato sarebbe stato stimato in circa **€340.000**.

Aggiornamenti 2025

Nel corso del 2025 Serviloo ha avviato **trattative con due potenziali investitori** per realizzare un aumento di capitale finalizzato a:

- consolidare la struttura societaria,
- sostenere lo sviluppo della piattaforma e della futura **app mobile**
- rafforzare le prospettive di crescita sul mercato nazionale.

Nonostante i negoziati protratti, **non sono ancora state trovate condizioni ritenute soddisfacenti da tutte le parti** e l'operazione non è stata formalizzata.

Sul piano operativo, la società ha continuato a lavorare attivamente:

- proseguendo con la **strategia di espansione tramite franchising**;

- avviando una **collaborazione con Kimpy** per sviluppare un progetto sinergico, con l'obiettivo di ampliare la base clienti e creare nuove opportunità di business.

CONCLUSIONE

Il 2025 ha messo alla prova il nostro ecosistema, con risultati positivi ma anche sfide che hanno richiesto decisioni difficili e spirito di adattamento. Guardiamo però al futuro con **fiducia**: le basi costruite negli anni scorsi, la solidità delle nostre partecipazioni e la capacità di reagire con flessibilità ci permettono di affrontare questo momento con la consapevolezza che dalle difficoltà possono nascere nuove opportunità.

La strada intrapresa rimane quella di creare valore nel medio-lungo periodo, supportando le partecipate nel loro percorso di crescita e lavorando con determinazione per portare ritorni concreti ai nostri investitori. È proprio nei momenti più complessi che si misura la resilienza di un progetto, e siamo convinti che Newit e le società del portafoglio sapranno dimostrarla, trasformando le sfide di oggi nei risultati di domani.

Per qualsiasi domanda o approfondimento, la squadra Newit è a disposizione degli investitori tramite la mail info@officineinvestimenti.it