NEWIT OFFICINA ITALIA

Rapporto Gennaio - Settembre 2026

INDICE

- Lettera dell'Amministratore - pag 3
- Le quattro principali novità Gennaio - Settembre 2026 - pag 5
- Situazione economico - finanziaria di NewIt - pag 6
- Possibili scenari di exit - pag 9
- Attività aziendale - pag 12
- Aggiornamento del portafoglio partecipazioni
    - Petsempre (Petzolla) - pag 15
    - Elwi (Omstrip) - pag 20
    - Kimpy - pag 26
    - Serviloo - pag 29
- Conclusioni - pag 32

INTRO

Buongiorno amici e soci,

i primi nove mesi del 2026 rappresentano, a mio avviso, un passaggio particolarmente importante nella storia di NewIT Officina Italia. Un periodo nel quale abbiamo dovuto affrontare alcune decisioni complesse, ma durante il quale abbiamo anche raggiunto risultati concreti nel percorso di riorganizzazione e valorizzazione degli investimenti effettuati negli anni precedenti.

Nei primi anni di attività abbiamo costruito un ecosistema composto da startup innovative, progetti tecnologici e partecipazioni in settori differenti, con l'obiettivo di creare valore attraverso l'innovazione, il supporto manageriale e una visione imprenditoriale di lungo periodo. È stato un percorso intenso, caratterizzato da investimenti, opportunità, difficoltà e importanti esperienze imprenditoriali.

Come spesso accade nel mondo delle startup, non tutte le iniziative hanno seguito il percorso inizialmente immaginato. Alcune hanno raggiunto risultati incoraggianti, altre hanno richiesto una revisione delle strategie e altre ancora si trovano oggi ad affrontare situazioni economiche e operative particolarmente difficili.

Il bilancio 2025 e l'evoluzione delle attività nei primi nove mesi del 2026 ci hanno portato ad affrontare questa realtà con maggiore consapevolezza, adottando un approccio improntato alla prudenza, alla trasparenza e alla tutela del patrimonio societario.

La fase iniziale di NewIT, caratterizzata dalla costruzione e dall'ampliamento del portafoglio di partecipazioni, può oggi considerarsi sostanzialmente conclusa. La nostra priorità è cambiata in funzione alle mutate esigenze di mercato: non più moltiplicare le iniziative imprenditoriali, ma gestire e valorizzare quelle esistenti, preservare le risorse finanziarie della holding e cercare di trasformare gli investimenti effettuati in valore concreto per i soci.

In questa direzione, i primi nove mesi del 2026 hanno segnato alcuni passaggi significativi.

Abbiamo completato un importante processo di riduzione dei costi operativi e di governance, adeguando la struttura di NewIT alle attuali esigenze della società. Nel terzo trimestre abbiamo inoltre perfezionato la cessione della partecipazione in Elekea, realizzando un'entrata finanziaria e raggiungendo uno dei principali obiettivi di valorizzazione che ci eravamo posti per il 2026.

Un risultato particolarmente importante riguarda Petsempre, che continua a rappresentare il principale investimento strategico di NewIT. Dopo anni di lavoro sulla riorganizzazione commerciale, operativa e finanziaria, la società ha raggiunto un sostanziale equilibrio

economico e ha migliorato la propria capacità di sostenere autonomamente l'attività corrente, riducendo la necessità di ulteriori interventi finanziari da parte della holding.

Si tratta di un progresso significativo, che deve tuttavia essere valutato con realismo. Il mercato rimane competitivo, la crescita delle vendite ha registrato un rallentamento e i margini economici sono ancora contenuti. Il lavoro dei prossimi mesi sarà quindi rivolto soprattutto al consolidamento dei risultati raggiunti e al rafforzamento della redditività.

Permangono inoltre situazioni complesse in alcune delle altre partecipazioni. In questo contesto si inserisce anche la partecipazione nella nuova società Polid, un'iniziativa ancora in fase preliminare che potrebbe offrire un'opportunità di valorizzazione industriale del progetto Serviloo, senza che ciò costituisca una garanzia di recupero dell'investimento originario.

Guardando al futuro, siamo consapevoli che il percorso di NewIT sarà diverso da quello immaginato nei primi anni. Le nostre scelte saranno orientate alla sostenibilità finanziaria della holding, alla gestione delle partecipazioni e alla valutazione delle opportunità di valorizzazione e disinvestimento che potranno concretamente presentarsi.

Non tutti gli obiettivi iniziali sono stati raggiunti e alcune situazioni rimangono caratterizzate da incertezze significative. Credo tuttavia che sia proprio in queste fasi che si misuri la capacità di riconoscere i cambiamenti e prendere decisioni anche difficili.

Desidero infine ringraziare tutti i soci che hanno scelto di accompagnarci in questo percorso. La fiducia che ci avete accordato ha reso possibile la nascita e lo sviluppo di numerose iniziative imprenditoriali e rappresenta un motivo di orgoglio per il lavoro fatto sino ad oggi.

Con questo rapporto desidero condividere non soltanto i risultati raggiunti, ma anche le criticità ancora aperte e le scelte che guideranno il nostro lavoro nei prossimi mesi.

Buona lettura.

Domenico Doronzo
Amministratore di NewIT S.r.l.

LE 4 PRINCIPALI NOVITA’ GENNAIO - SETTEMBRE 2026

1. Razionalizzazione della struttura dei costi della Newit. Al fine di garantire la sostenibilità di cassa in base alle nuove e mutate situazioni di mercato si è effettuata una profonda ristrutturazione dei costi
    a. interruzione del rapporto di lavoro con l'unica risorsa full-time dedicata allo sviluppo commerciale della piattaforma Officina Club, a seguito del mancato raggiungimento degli obiettivi di crescita del progetto;
    b. interruzione al 30 settembre 2026 del rapporto di lavoro con la sola figura amministrativa part-time a supporto delle attività ordinarie della holding;
    c. progressiva riduzione di tutti i costi accessori non indispensabili e rinvio delle spese non strategiche;
    d. eliminazione dei costi di governance
2. Cessione della partecipazione in Elekea. Obiettivo importante e primario per il 2026 al fine dalla progressiva valorizzazione degli asset

    Gli elementi 1 e 2 sono approfonditi nei paragrafi sulla gestione economico - finanziaria

3. Petsempre raggiunge il sostanziale equilibrio economico e migliora sensibilmente la propria capacità di generare cassa. Nonostante il rallentamento delle vendite, il miglioramento della marginalità e il contenimento dei costi hanno consentito di raggiungere un sostanziale equilibrio economico. Si tratta di un risultato significativo, ma ancora fragile: i margini restano contenuti e variazioni delle vendite o dei costi potrebbero compromettere l'equilibrio raggiunto. La priorità sarà consolidare la redditività e rafforzare la competitività di PetZolla, creando le condizioni per una possibile valorizzazione futura della partecipazione di NewIT. I dettagli sono forniti nel paragrafo relativo a Petsempre.
4. Investimento nella newco Polid srl. Nel corso del terzo trimestre 2026, Newit ha acquisito una partecipazione di minoranza in Polid srl una nuova iniziativa imprenditoriale collegata al possibile rilancio della piattaforma Serviloo. L'operazione rappresenta un esempio di investimento mirato, finalizzato a preservare un'opportunità di valorizzazione industriale e commerciale di un progetto già presente nel portafoglio NewIT. L’operazione è descritta in maggiore dettaglio nella sezione relativa a Serviloo.

SITUAZIONE ECONOMICO FINANZIARIA gennaio - settembre 2026

Il bilancio dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025, già illustrato nella relazione agli investitori relativa al primo semestre 2026, rappresenta un passaggio significativo nel percorso di riorganizzazione e consolidamento di NewIT Officina Italia.

Dopo una prima fase caratterizzata dalla costituzione del portafoglio partecipazioni, dallo sviluppo di nuovi progetti imprenditoriali e da un'intensa attività di investimento, la società si è trovata ad affrontare nuovi scenari di mercato che hanno posto in essere situazioni economiche e finanziarie particolarmente impegnative.

Il risultato negativo dell'esercizio 2025 è stato influenzato in misura significativa dalla svalutazione di alcune partecipazioni e attività che sono andate in difficoltà con le mutate situazioni di mercato.

Tali rettifiche, pur incidendo sul risultato economico e sul patrimonio netto, non hanno comportato uscite di cassa immediate, trattandosi di adeguamenti contabili effettuati sulla base delle informazioni disponibili alla chiusura dell'esercizio.

Parallelamente, NewIT ha avviato un processo di razionalizzazione della propria struttura, attraverso la riduzione dei costi operativi, la semplificazione dell'organizzazione e il progressivo contenimento degli investimenti per adattarsi alla nuova situazione economica e finanziaria che il mercato ci ha imposto.

In questo contesto, Petsempre S.r.l. continua a rappresentare la principale partecipazione strategica. Le attività di riorganizzazione commerciale, operativa e logistica, insieme agli interventi finalizzati al miglioramento della marginalità, hanno contribuito a rafforzare l'equilibrio economico e la capacità della partecipata di sostenere autonomamente la propria operatività corrente, riducendo la necessità di nuovi interventi finanziari da parte di NewIT.

Permangono, al tempo stesso, elementi di incertezza riguardanti alcune delle altre partecipazioni, in particolare Serviloo, Kimpy ed Elwi, le cui situazioni sono illustrate nei rispettivi capitoli della presente relazione. Tali circostanze confermano la necessità di mantenere un approccio prudente nella valutazione del portafoglio e di monitorare costantemente l'eventuale presenza di ulteriori rischi di perdita di valore.

Flussi di cassa e gestione finanziaria

Nel corso del 2025 e del primo semestre 2026 la gestione finanziaria di Newit Officina Italia è stata orientata principalmente alla conservazione della solidità patrimoniale della società e alla razionalizzazione della propria struttura dei costi.

Negli anni precedenti la società aveva sviluppato diverse fonti di generazione di cassa, tra cui gli investimenti in lending, i servizi tecnologici, la piattaforma Officina Club e le attività di consulenza alle partecipate. L'evoluzione del contesto economico ha tuttavia modificato in maniera significativa questo scenario.

Per quanto riguarda gli investimenti in lending, alcune posizioni hanno registrato ritardi nei rimborsi rispetto alle previsioni originarie. La società prosegue comunque l'attività di recupero della liquidità investita, con l'obiettivo di ridurre progressivamente il rischio finanziario e rafforzare la propria posizione patrimoniale.

Parallelamente, Officina Club, pur rimanendo un asset di proprietà della società, non è oggi previsto come fonte significativa di ricavi nel breve periodo. Analogamente, anche le attività di sviluppo software e di consulenza alle partecipate hanno assunto un ruolo residuale rispetto agli esercizi precedenti.

Preso atto della mutata capacità di generazione dei ricavi, già nel corso del 2025 la società ha avviato un processo di razionalizzazione della struttura organizzativa e dei costi operativi. Le principali iniziative adottate sono state:

- interruzione del rapporto di lavoro con l'unica risorsa full-time dedicata allo sviluppo commerciale della piattaforma Officina Club, a seguito del mancato raggiungimento degli obiettivi di crescita del progetto;
- interruzione al 30 settembre 2026 del rapporto di lavoro con la sola figura amministrativa part-time a supporto delle attività ordinarie della holding;
- progressiva riduzione di tutti i costi accessori non indispensabili e rinvio delle spese non strategiche;

Nell'ambito del processo di adeguamento alle condizioni di mercato avviato da NewIT Officina Italia, particolare attenzione è stata dedicata anche alla riduzione dei costi connessi alla gestione e alla governance della società.

A partire dal 2026, l'amministratore non percepisce compensi, rimborsi spese né corrispettivi per prestazioni professionali da parte di NewIT S.r.l., continuando tuttavia a garantire direttamente la gestione ordinaria della holding, il monitoraggio delle partecipazioni e il coordinamento delle principali attività strategiche.

Negli esercizi precedenti erano stati riconosciuti rimborsi spese e corrispettivi professionali per specifiche attività operative e consulenziali svolte nell'ambito dello sviluppo dei progetti e delle iniziative imprenditoriali del gruppo. Con il cambiamento delle priorità strategiche e la progressiva riduzione delle attività operative della holding, tali rapporti economici sono stati interrotti.

Questa scelta ha contribuito a ridurre ulteriormente il fabbisogno finanziario corrente, consentendo alla società di mantenere una struttura gestionale particolarmente snella e coerente con l'attuale fase di valorizzazione e progressiva razionalizzazione del portafoglio

A seguito degli interventi di razionalizzazione della struttura organizzativa e della progressiva eliminazione dei costi del personale dipendente, compresa la figura amministrativa part-time, NewIT ha significativamente ridotto il proprio fabbisogno finanziario corrente.

Valorizzazione degli asset

Per il prossimo futuro la strategia finanziaria della società sarà orientata principalmente al rafforzamento della posizione patrimoniale e alla valorizzazione degli asset esistenti.

Nel corso del terzo trimestre 2026, NewIT Officina Italia ha perfezionato la cessione della propria partecipazione in Elekea, realizzando un'entrata finanziaria che ha contribuito a rafforzare le disponibilità liquide della società.

Le risorse derivanti da questa operazione, unitamente agli interventi di razionalizzazione dei costi già attuati, consentono attualmente alla holding di sostenere le proprie spese operative senza particolari tensioni finanziarie.

La cessione di Elekea rappresenta inoltre il principale obiettivo di valorizzazione che l'azienda aveva per il 2026 e contestualmente un risultato concreto della strategia di progressiva valorizzazione e monetizzazione degli investimenti esistenti, intrapresa con l'obiettivo di ridurre il fabbisogno finanziario e preservare il patrimonio della società.

Le principali direttrici di intervento per il prossimo futuro si confermano:

- recuperare progressivamente la liquidità investita nelle operazioni finanziarie, ove possibile;
- mantenere una struttura dei costi estremamente contenuta e coerente con il contesto economico della società;
- valutare la cessione delle partecipazioni non più ritenute strategiche o per le quali si presentino concrete opportunità di disinvestimento, ove possibile;
- procedere alla monetizzazione dell'automezzo di proprietà della società, acquistato anche nell'ambito dello sviluppo del progetto Travel-Tech anticipato nei precedenti rapporti agli investitori e oggi non più funzionale alle esigenze operative della società.

Prospettive di cassa

Alla data di redazione del presente rapporto, la società non presenta particolari tensioni di liquidità e dispone delle risorse necessarie a sostenere le proprie esigenze operative nel breve periodo.

È tuttavia necessario evidenziare che, in assenza di flussi di cassa positivi ricorrenti e significativi, l'attuale equilibrio finanziario non potrà essere mantenuto indefinitamente attraverso il solo utilizzo delle disponibilità esistenti. Anche una struttura caratterizzata da costi operativi contenuti comporta infatti un progressivo assorbimento delle risorse finanziarie.

Per questa ragione, NewIT continuerà a monitorare attentamente l'evoluzione della liquidità, i costi residui e le eventuali opportunità di generazione di nuove entrate, valutando nel tempo le soluzioni più opportune per garantire la sostenibilità della società.

In particolare, sarà necessario verificare se sussistano le condizioni economiche e finanziarie per proseguire l'attività della holding nel medio-lungo periodo oppure se, qualora tali condizioni non dovessero concretizzarsi, risulti più opportuno avviare un percorso ordinato di valorizzazione e dismissione delle partecipazioni, finalizzato all'eventuale successiva cessazione dell'attività societaria.

Ogni valutazione sarà effettuata tenendo conto della situazione patrimoniale e finanziaria, delle prospettive delle partecipate e dell'obiettivo di tutelare, per quanto possibile, gli interessi della società e dei suoi investitori.

POSSIBILI SCENARI DI EXIT

Fin dalla fondazione, Newit Officina Italia ha utilizzato l'equity crowdfunding come principale strumento di raccolta del capitale necessario a finanziare lo sviluppo dei propri progetti tecnologici e l'acquisizione di partecipazioni strategiche.

Nel corso degli anni, dopo la campagna di lancio, sono state concluse tre campagne di aumento di capitale:

- 2023: piattaforma WeAreStarting – raccolti 322.400 €
- 2024: piattaforma CrowdFundMe – raccolti 177.500 €
- 2025: piattaforma Officina Club – raccolti 58.103 €

Le campagne hanno consentito alla società di sviluppare il proprio ecosistema, realizzare numerosi progetti tecnologici e costruire il portafoglio di partecipazioni che oggi costituisce il principale patrimonio di Newit Officina Italia.

Al tempo stesso, l'andamento della raccolta ha evidenziato come il mercato dell'equity crowdfunding sia diventato progressivamente più complesso rispetto agli anni precedenti, rendendo difficilmente raggiungibili gli obiettivi di raccolta inizialmente ipotizzati.

Alla luce di tale contesto e dell'evoluzione strategica della società, nel breve periodo Newit non prevede ulteriori campagne di raccolta finalizzate all'espansione del portafoglio partecipazioni. La priorità sarà invece quella di consolidare e valorizzare gli asset già detenuti, concentrando le risorse sulla crescita delle società partecipate, con particolare attenzione a Petsempre, e sulla creazione di valore per gli investitori.

Il mancato raggiungimento degli obiettivi di raccolta non ha compromesso lo sviluppo delle attività della società, ma ha reso necessario un progressivo adattamento della strategia. In particolare, il percorso che in origine prevedeva una crescita sostenuta supportata da ricorrenti aumenti di capitale e orientata, nel lungo periodo, verso una possibile quotazione, non è oggi considerato realistico.

L'obiettivo di NewIT Officina Italia rimane quello di preservare e, ove possibile, valorizzare il patrimonio della società, creando le condizioni per un eventuale ritorno economico a beneficio dei propri investitori.

Alla luce dell'evoluzione del portafoglio e dell'attuale situazione economico-finanziaria della holding, le principali modalità attraverso cui tale valore potrebbe essere realizzato comprendono:

- **Distribuzione di utili:** eventuale distribuzione di dividendi, qualora le società partecipate raggiungano una capacità stabile di generare risultati economici positivi e flussi finanziari distribuibili e qualora sussistano le condizioni necessarie per una successiva distribuzione da parte di NewIT.
- **Cessione totale o parziale delle partecipazioni:** realizzazione del valore degli investimenti attraverso operazioni di disinvestimento, qualora si presentino opportunità concrete e condizioni economiche ritenute favorevoli.
- **Progressiva liquidazione degli asset:** eventuale percorso di dismissione delle attività e delle partecipazioni detenute dalla holding, anche nell'ambito di una futura liquidazione societaria, con possibile distribuzione del patrimonio residuo agli investitori nel rispetto degli obblighi verso i creditori, della normativa applicabile e delle disposizioni statutarie.
- **Trasferimento delle quote tra investitori privati:** possibilità per i singoli soci di valutare la cessione della propria partecipazione a soggetti terzi, nel rispetto delle disposizioni statutarie e delle condizioni di mercato, anche attraverso eventuali strumenti di intermediazione disponibili.

L'eventuale ritorno economico per gli investitori dipenderà pertanto dalla capacità delle partecipate di consolidare i propri risultati, dalle effettive possibilità di valorizzazione o dismissione degli asset e dalle condizioni finanziarie della holding.

È importante ribadire che nessuna delle modalità indicate costituisce un impegno o una garanzia di rendimento, di recupero del capitale investito o di realizzazione di operazioni di disinvestimento entro scadenze predeterminate.

NewIT continuerà a valutare le opportunità concretamente disponibili, mantenendo come priorità la tutela del patrimonio sociale e una gestione prudente delle risorse nell'interesse degli investitori

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. Nel corso degli anni sono stati avviati diversi progetti imprenditoriali e tecnologici, alcuni giunti a conclusione, altri sospesi per concentrare risorse sulle iniziative ritenute maggiormente strategiche per la creazione di valore.

2022-2023

- **App Money Plan**.
  Primo software registrato da Newit. Nonostante un buon numero di iscritti, il progetto non ha raggiunto una sostenibilità economica in termini di utenti paganti. Si è pertanto deciso di sospenderne lo sviluppo per concentrare le risorse su iniziative a maggiore potenziale.

- **Software per la gestione dei portafogli modello**.
  Nel 2023 è stato sviluppato un MVP testato tramite abbonamento su Telegram con riscontri iniziali positivi. Il progetto, basato su algoritmi di intelligenza artificiale per la gestione del rischio e la protezione del patrimonio, era destinato ad evolversi in una piattaforma web dedicata. Le successive attività di promozione del prodotto però non hanno fornito riscontri positivi sulla scalabilità del progetto e quindi è stato fermato.

- **Consulenza sviluppo software**.
  Dal 2023 Newit offre servizi di sviluppo software sia alle società partecipate (ad esempio Petsempre) sia ad aziende esterne.

  Giro d'affari:
  2023: circa 30.000 €
  2024: circa 26.108 €

  In questo contesto è stata inoltre sperimentata l'implementazione del sistema ERP Microsoft Business Central all'interno di Newit e Petsempre, con l'obiettivo di sviluppare competenze da offrire successivamente anche alle altre partecipate e a clienti esterni. Il progetto è stato sospeso nel corso del 2024 in seguito all'uscita dall'azienda della figura tecnica di riferimento.

2024 - 2025

- **Officina Club**.
  Nel 2024 è stata lanciata **Officina Club**, piattaforma dedicata alla gestione di operazioni di investimento in modalità Club Deal. Nel corso del 2024 il progetto ha

generato un giro d'affari pari a circa 15.595 € e nel 2025 sono stati avviati ulteriori progetti operativi, consentendo di validare il modello sotto il profilo tecnico e organizzativo.
Sempre nel corso del 2025 è stato avviato il percorso di sviluppo commerciale della piattaforma tramite una risorsa interna dedicata, con l'obiettivo di accelerarne la diffusione sul mercato e generare nuove opportunità di business.

2026

Nonostante il lavoro svolto, i risultati ottenuti in termini di lead generation e sviluppo commerciale non sono stati sufficienti a garantire la sostenibilità economica dell'iniziativa nel breve periodo. Di conseguenza, nel quadro della politica di razionalizzazione dei costi avviata dalla società, si è deciso di interrompere il rapporto di lavoro, evitando di sostenere ulteriori costi fissi non adeguatamente coperti dai ricavi generati.
La piattaforma Officina Club rimane comunque un asset di proprietà di Newit Officina Italia, pienamente funzionante e già sviluppato sotto il profilo tecnologico. Nel corso dei primi nove mesi del 2026 la società ha inoltre valutato la possibilità di valorizzare il progetto attraverso una cessione a soggetti interessati, senza che ad oggi siano emerse opportunità concrete. Newit continuerà a valutare nel tempo le soluzioni più idonee per l’auspicata valorizzazione di questo asset, in funzione delle condizioni di mercato e delle risorse disponibili.

PORTAFOGLIO PARTECIPAZIONI

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 volume di vendite 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).

Risultati 2025

Il 2025 ha confermato la crescita di Petzolla, con un **fatturato lordo stimato di circa €430.000** in aumento di circa il 13,7% 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 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.

Risultati Gennaio - Semestre 2026

I risultati hanno registrato

- Q3 2026: vendite lorde iva inclusa pari a circa € 121.000 in diminuzione del -2.5% (circa € 124.000) anno su anno
- I primi nove mesi del 2026: vendite lorde iva inclusa pari a circa € 374.000 in aumento del +1.5% (circa € 368.000) anno su anno

Rispetto al primo semestre 2026 dove si registrava una crescita di circa il 17.9% si è quindi avuta una decisa frenata dovuta soprattutto alla diminuzione di vendite lato amazon.

Il dato più significativo, tuttavia, resta il deciso miglioramento della redditività generale del business. Nel corso degli ultimi ventuno mesi la società ha infatti perseguito una strategia orientata non soltanto alla possibile crescita del fatturato, ma soprattutto all'aumento della marginalità, intervenendo su numerosi aspetti gestionali e operativi.

- **Prodotti e innovazione**
    - Qualità e riacquisto: Il lavoro svolto per migliorare la qualità dei prodotti, rafforzare il servizio di assistenza clienti ed ottimizzare l'organizzazione delle spedizioni ha contribuito a migliorare sensibilmente l'esperienza di acquisto e la fidelizzazione della clientela. Questo percorso si è tradotto in un significativo incremento del tasso di clienti abituali sul canale e-commerce Petzolla, passato da circa il 30% nel 2025 al 42% del 2026. Questo è stato un risultato primario dato che l'aumento del tasso di riacquisto incide notevolmente sull'aumento della marginalità che era l'obiettivo principale da perseguire.
    - Lancio nuovi kit prodotto: Nel corso del terzo trimestre 2026, Petsempre ha introdotto sul sito petzolla.com nuove soluzioni di acquisto, tra cui i Welcome Kit e il Kit Completo Pack 4, con l'obiettivo di incrementare il valore medio degli ordini attraverso la proposta di combinazioni di prodotti più complete e convenienti per il cliente. I primi risultati, relativi al solo mese di settembre, appaiono incoraggianti: il valore medio degli ordini è salito a circa 37,61 €, rispetto alla media di circa 35 € registrata nel periodo gennaio–agosto 2026, evidenziando un incremento di circa il 7,5%. Sebbene il periodo di osservazione sia ancora limitato e non consenta di attribuire con certezza tale miglioramento esclusivamente all'introduzione dei nuovi kit, il dato rappresenta un primo segnale positivo. La società continuerà a monitorare l'andamento del valore medio degli ordini nei prossimi mesi, al fine di valutare l'effettiva efficacia dell'iniziativa e il suo contributo alla crescita della redditività del canale e-commerce
    - Sviluppo del nuovo prodotto PetClean dedicato ai robot lavapavimenti:
        - prodotto sviluppato e testato
        - etichette prodotto sviluppate
        - prossimi passi saranno la creazione delle pagine prodotto su amazon e sito e successivo lancio del prodotto
- **Marketing e comunicazione**

- Gestione Prezzi: Nel corso del 2026, Petsempre ha proseguito un'attenta attività di revisione e ottimizzazione dei prezzi di vendita dei prodotti PetZolla, con l'obiettivo prioritario di migliorare la marginalità e rafforzare la sostenibilità economica dell'attività. Questa strategia ha rappresentato uno degli interventi più importanti nel percorso di miglioramento della redditività aziendale. I risultati commerciali ed economici evidenziano infatti come, a fronte di una contenuta flessione dei volumi di vendita, la società sia riuscita a conseguire un significativo incremento della marginalità e un miglioramento del risultato economico complessivo. L'andamento registrato suggerisce che gli adeguamenti dei prezzi siano stati assorbiti dal mercato senza compromettere in misura significativa la capacità commerciale del marchio, consentendo a Petsempre di privilegiare una crescita economicamente sostenibile rispetto al semplice incremento del volume delle vendite. Il risultato conferma l'importanza della strategia adottata, orientata al consolidamento della redditività e alla valorizzazione dei prodotti PetZolla.
- Attività social, hanno subito un arresto nel Q3 dovuto al venir meno della risorsa dedicata all'attività, saranno quindi ripristinate e rilanciate nel Q4 con delle soluzioni maggiormente automatizzate e quindi più sostenibili nel tempo
- Attività di email marketing: sono stati sviluppati nuovi flussi di email diversificati per animale che saranno implementati nel Q4
- WhatsApp marketing: Nel corso del terzo trimestre 2026, Petsempre ha potenziato la propria infrastruttura di WhatsApp Marketing attraverso l'attivazione di un servizio di hosting dedicato e lo sviluppo di un sistema di automazione per la gestione dei contatti e dei flussi di comunicazione. La nuova soluzione consente di acquisire e registrare automaticamente i contatti dei clienti e di attivare i relativi flussi di marketing su WhatsApp, eliminando le precedenti operazioni manuali di inserimento e registrazione. L'intervento ha permesso di semplificare la gestione operativa, ridurre il tempo dedicato alle attività ripetitive e rendere il processo più efficiente e scalabile, creando le condizioni per una gestione più strutturata delle comunicazioni commerciali e delle iniziative di fidelizzazione della clientela.
- Account Amazon: Al 30 settembre 2026 si è conclusa la collaborazione con il precedente consulente incaricato della gestione dell'account Amazon. La società ha quindi avviato una riorganizzazione delle attività, adottando un modello di gestione sia interno, supportato da strumenti software di automazione già in uso, sia esterno con consulenze specialistiche. Particolare attenzione è stata dedicata alla revisione e alla ristrutturazione delle campagne pubblicitarie Amazon Ads, con l'obiettivo di costruire un sistema promozionale più strutturato, efficiente e sostenibile nel medio-lungo periodo. La nuova impostazione prevede una maggiore diversificazione degli investimenti pubblicitari tra le diverse famiglie di prodotti PetZolla, superando progressivamente la concentrazione delle risorse su un numero limitato di articoli. L'obiettivo è favorire la crescita dell'intero catalogo, valorizzare anche i prodotti con un potenziale commerciale ancora parzialmente inespresso e

ridurre la dipendenza dei risultati economici da pochi prodotti principali. Questa riorganizzazione punta inoltre a migliorare il controllo diretto delle attività pubblicitarie, ottimizzare l'impiego del budget e rafforzare la capacità della società di adattare tempestivamente le proprie strategie commerciali all'andamento del mercato. Trattandosi di un intervento recente, i risultati della nuova struttura saranno monitorati nei mesi successivi, con particolare attenzione alla redditività delle campagne, alla distribuzione delle vendite tra le diverse linee di prodotto e alla sostenibilità della crescita nel tempo.

- **Operations e logistica**
  - Internalizzazione del magazzino: Nel mese di settembre 2026, Petsempre ha completato il trasferimento delle proprie attività di stoccaggio presso una nuova sede di magazzino gestita direttamente dalla società, superando il precedente modello che prevedeva l'utilizzo degli spazi messi a disposizione dal fornitore logistico Next Servizi. Questa scelta rappresenta un importante passo nel percorso di riorganizzazione e rafforzamento della struttura operativa aziendale, con diversi obiettivi strategici:
    - Riduzione del rischio operativo e della dipendenza dal fornitore logistico, attraverso una maggiore autonomia nella gestione delle scorte e degli spazi di stoccaggio.
    - Maggiore disponibilità e migliore organizzazione degli spazi, per ottimizzare la gestione delle giacenze, la pianificazione degli approvvigionamenti e l'efficienza degli acquisti.
    - Preparazione alla crescita futura, attraverso una struttura logistica più flessibile e adeguata a sostenere un eventuale incremento dei volumi di vendita e delle spedizioni.
    - Possibilità di internalizzare ulteriori attività operative, mantenendo aperta l'opportunità di gestire direttamente, in futuro, anche il confezionamento e la preparazione degli ordini.

    Attualmente, infatti, le attività di confezionamento continuano a essere affidate a Next Servizi, mentre Petsempre ha assunto il controllo diretto degli spazi di magazzino. L'operazione consente quindi di ridurre la concentrazione del rischio operativo su un unico fornitore, migliorare il controllo della logistica e creare le condizioni per una maggiore autonomia e scalabilità del modello organizzativo, senza dover sostenere nell'immediato i costi di una completa internalizzazione delle attività.

Il risultato di queste attività è stato un significativo incremento della capacità di generazione di cassa.

Per la prima volta dall'acquisizione della società, Petsempre è riuscita a finanziare autonomamente la propria operatività corrente, alleggerendo la situazione di tensione finanziaria che aveva caratterizzato gli esercizi precedenti.

Questo rappresenta un passaggio particolarmente importante, poiché riduce in maniera significativa la necessità di ulteriori interventi finanziari da parte di Newit e consente alla società di affrontare le successive fasi di sviluppo partendo da una situazione di maggiore equilibrio e solidità.

Il raggiungimento dell'equilibrio economico non rappresenta il punto di arrivo del progetto, bensì l'inizio di una nuova fase orientata alla crescita del valore della società. L'obiettivo di Newit sarà ora quello di accompagnare Petsempre in un percorso di ulteriore consolidamento, cercando di incrementare progressivamente la redditività e la capacità di generare valore nel lungo periodo per la futura creazione di valore a beneficio di tutti gli investitori.

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.

Aggiornamenti 2026

Nel corso dei primi nove mesi del 2026, NewIT Officina Italia non ha ricevuto aggiornamenti significativi in merito all'andamento operativo, economico e finanziario di Elwi S.r.l.s.

A seguito della riorganizzazione societaria intervenuta nel 2025, che ha comportato una riduzione della partecipazione detenuta da NewIT, e soprattutto in conseguenza del cambiamento nella gestione della società, il coinvolgimento di NewIT nelle attività operative si è progressivamente ridotto fino a cessare completamente.

Parallelamente, si è interrotto anche il flusso informativo che in precedenza consentiva a NewIT di monitorare l'evoluzione del progetto imprenditoriale e i risultati conseguiti dalla partecipata.

Alla data di redazione del presente rapporto, NewIT non dispone pertanto di informazioni sufficienti e verificabili per fornire agli investitori una valutazione aggiornata dell'andamento commerciale, della situazione economico-finanziaria e delle prospettive di sviluppo di Elwi nel corso del 2026.

Considerato il protrarsi di questa situazione e la necessità di tutelare il valore dell'investimento, NewIT intende avvalersi del supporto di consulenti legali per valutare le iniziative più opportune, anche al fine di esercitare i propri diritti di informazione e controllo in qualità di socio e acquisire la documentazione necessaria a una valutazione consapevole della partecipazione.

L'obiettivo è verificare lo stato effettivo dell'attività e individuare, ove necessario, eventuali ulteriori azioni a tutela degli interessi patrimoniali di NewIT.

La società continuerà a monitorare la situazione e provvederà ad aggiornare gli investitori qualora emergano informazioni attendibili o sviluppi significativi.

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 intraprese**
  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.

Aggiornamenti 2026

Nel corso dei primi nove mesi del 2026, NewIT Officina Italia non ha ricevuto aggiornamenti operativi significativi da parte di Kimpy S.r.l., confermando una situazione di limitata visibilità sull'evoluzione del progetto imprenditoriale.

Sulla base delle informazioni attualmente disponibili, l'attività della società sembrerebbe attraversare una fase di sostanziale rallentamento, in continuità con le criticità già evidenziate nei precedenti aggiornamenti agli investitori.

L'unico sviluppo di rilievo ha riguardato l'avvio, nel mese di giugno 2026, di alcune interlocuzioni preliminari con potenziali partner commerciali, finalizzate a esplorare possibili opportunità di valorizzazione e commercializzazione della piattaforma tecnologica sviluppata da Kimpy.

Tuttavia, successivamente agli incontri conoscitivi e di approfondimento inizialmente comunicati, NewIT non ha ricevuto ulteriori informazioni circa gli esiti delle trattative o l'eventuale concretizzazione di accordi commerciali.

Alla luce del prolungato periodo di inattività apparente e della carenza di aggiornamenti, NewIT intende valutare, con il supporto dei propri consulenti legali, le iniziative più opportune per acquisire informazioni aggiornate sulla situazione societaria, economica e operativa di Kimpy, nonché per verificare l'eventuale necessità di intraprendere azioni a tutela della propria partecipazione e degli interessi dei propri investitori.

La società continuerà pertanto a mantenere un approccio prudente nella valutazione delle prospettive dell'investimento, riservandosi di fornire ulteriori aggiornamenti qualora emergano sviluppi concreti e rilevanti.

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.

Aggiornamenti 2026

Nel corso del primo semestre 2026, Serviloo S.r.l. ha attraversato una fase di particolare difficoltà economica e operativa, che ha reso necessaria la ricerca di soluzioni alternative per garantire la continuità del progetto imprenditoriale e valorizzarne, ove possibile, gli asset esistenti.

Tra le ipotesi emerse figurava la messa in liquidazione dell'attuale società, accompagnata dall'affitto del ramo d'azienda a una nuova realtà imprenditoriale interessata a proseguire e rilanciare l'attività.

Nel corso del terzo trimestre 2026, NewIT Officina Italia ha deciso di aderire a questa iniziativa, acquisendo una partecipazione di minoranza nella nuova società Polid S.r.l.

Polid S.r.l. nasce su iniziativa di un imprenditore già attivo nel settore dei servizi di pulizia nelle aree di Torino e Milano, che ha manifestato un concreto interesse per la piattaforma tecnologica e il modello operativo sviluppati da Serviloo.

L'obiettivo della nuova società è acquisire in affitto il ramo d'azienda di Serviloo, così da verificarne sul campo le effettive potenzialità di rilancio, valutare le possibili sinergie con le attività già esistenti e accertare la sostenibilità economica del progetto.

Alla data di redazione del presente rapporto, Polid S.r.l. risulta costituita, mentre l'operazione di affitto del ramo d'azienda non è ancora stata perfezionata. Il progetto si trova pertanto in una fase preliminare e il suo esito rimane soggetto a significativi elementi di incertezza.

Per quanto riguarda la partecipazione originaria detenuta da NewIT in Serviloo S.r.l., alla luce delle difficoltà della società e della prospettata liquidazione, si ritiene concreto il rischio di una perdita integrale del relativo valore economico.

L'adesione alla nuova iniziativa Polid S.r.l. rappresenta quindi un tentativo di preservare, almeno indirettamente, parte del potenziale industriale e commerciale del progetto Serviloo attraverso una nuova struttura societaria e il coinvolgimento di un operatore già presente nel settore.

È tuttavia importante precisare che la partecipazione in Polid costituisce un investimento distinto rispetto a quello originario in Serviloo e non garantisce il recupero delle risorse precedentemente investite.

L'eventuale creazione di valore dipenderà dalla concreta realizzazione dell'operazione di affitto, dalla capacità della nuova società di rilanciare l'attività e dal raggiungimento di risultati economici sostenibili.

NewIT continuerà a monitorare l'evoluzione dell'iniziativa, mantenendo un approccio prudente nella valutazione delle prospettive e del valore delle partecipazioni detenute.

CONCLUSIONE

I primi nove mesi del 2026 hanno rappresentato una fase importante di riorganizzazione per NewIT Officina Italia. La riduzione dei costi operativi e la cessione della partecipazione in Elekea hanno contribuito a rafforzare la situazione finanziaria della holding.

Parallelamente, Petsempre ha raggiunto un sostanziale equilibrio economico e una maggiore autonomia finanziaria, rappresentando oggi la principale opportunità di valorizzazione del portafoglio.

Permangono tuttavia criticità e incertezze legate ad alcune partecipazioni e all'assenza di flussi di cassa ricorrenti sufficienti a garantire la sostenibilità della holding nel lungo periodo.

Le priorità dei prossimi mesi saranno pertanto il contenimento dei costi, il consolidamento dei risultati di Petsempre e la valutazione delle opportunità di recupero e valorizzazione degli investimenti. Non si esclude, qualora le condizioni lo rendessero opportuno, un percorso ordinato di dismissione degli asset e di eventuale cessazione dell'attività societaria.

NewIT continuerà a operare perseguendo l'obiettivo di tutelare il patrimonio sociale e gli interessi dei soci, senza sottovalutare i rischi ancora presenti.

Ringraziamo tutti gli investitori per la fiducia accordata e confermiamo il nostro impegno a mantenerli aggiornati sugli sviluppi della società.

Per qualsiasi domanda o approfondimento: info@officineinvestimenti.it.