

NEWIT OFFICINA ITALIA
Rapporto Primo Semestre 2026

INDICE

- Lettera dell'Amministratore
- Le cinque principali novità del semestre
- Commento al Bilancio 2025
- Perché guardiamo con fiducia ai prossimi anni
- Attività aziendale
- Crowdfunding
- Flussi di cassa e gestione finanziaria
- Sviluppo della società ed exit
- Aggiornamento del portafoglio partecipazioni
 - Petsempre (Petzolla)
 - Elwi (Omstrip)
 - Kimpy
 - Serviloo
- Conclusioni

INTRO

Buongiorno amici e soci

il primo semestre 2026 rappresenta, a mio avviso, uno dei momenti più importanti dalla nascita di Newit Officina Italia.

Nei primi quattro anni abbiamo costruito un ecosistema composto da startup innovative, progetti tecnologici e partecipazioni in settori diversi, 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 entusiasmo, investimenti, numerose sfide ed una crescita importante.

Come spesso accade nel mondo delle startup, non tutte le iniziative hanno seguito il percorso che avevamo immaginato. Alcuni progetti hanno raggiunto risultati superiori alle aspettative, altri hanno richiesto una revisione delle strategie e altri ancora stanno attraversando una fase di profonda riorganizzazione.

Proprio per questo motivo il bilancio 2025 e il presente aggiornamento rappresentano un momento di particolare importanza. Abbiamo scelto di adottare un approccio improntato alla massima prudenza e trasparenza, preferendo rappresentare con realismo la situazione delle partecipazioni, nelle loro recenti difficoltà, piuttosto che rinviare decisioni che ritenevamo ormai opportune.

Questa scelta non rappresenta un passo indietro, ma un'evoluzione naturale del progetto Newit.

Negli anni iniziali il nostro obiettivo era costruire un portafoglio di partecipazioni, sperimentare nuovi modelli di business e cogliere opportunità imprenditoriali. Oggi il nostro obiettivo deve essere differente: valorizzare quanto costruito, preservare la solidità finanziaria della holding e concentrare le risorse sulle realtà che presentano le migliori prospettive di crescita.

Il risultato ottenuto da Petsempre nel primo semestre 2026 dimostra concretamente la validità di questo approccio. Dopo anni di investimenti, riorganizzazione e lavoro operativo, la società ha raggiunto un sostanziale equilibrio economico e finanziario, iniziando a generare cassa in maniera autonoma. È un traguardo importante, non soltanto per Petsempre, ma per l'intero progetto Newit, perché conferma che il valore si costruisce con metodo, disciplina e continuità.

Allo stesso tempo, il 2026 ci ha portato a prendere decisioni difficili: ridurre i costi della società, sospendere lo sviluppo di alcuni progetti, valutare la dismissione di asset non più strategici e concentrare il nostro impegno sulle attività a maggiore potenziale. Sono decisioni



che non derivano da una riduzione delle ambizioni, ma dalla volontà di gestire la società con responsabilità e nell'interesse di tutti gli investitori.

Guardando al futuro, Newit Officina Italia continuerà ad evolvere nel proprio ruolo, focalizzata sulla gestione e valorizzazione delle partecipazioni già detenute. La crescita del gruppo non sarà più misurata dal numero di nuove startup avviate, ma dalla capacità di trasformare gli investimenti effettuati in valore concreto e sostenibile nel tempo.

Desidero infine ringraziare tutti gli investitori che hanno scelto di accompagnarci in questo percorso. La fiducia ricevuta in questi anni ha reso possibile costruire una realtà che oggi affronta una nuova fase della propria storia con maggiore esperienza, maggiore consapevolezza e una visione ancora più concreta del futuro.

Buona lettura.

Domenico Doronzo

LE CINQUE PRINCIPALI NOVITA' DEL SEMESTRE

1. Approvato il bilancio 2025 con un approccio prudentiale.
2. Petsempre raggiunge il sostanziale equilibrio economico e migliora sensibilmente la propria capacità di generare cassa.
3. Completata la razionalizzazione della struttura dei costi della di Newit.
4. Evoluzione strategica: NewIT evolve da "startup builder" a valorizzazione degli asset.
5. Avviato un percorso di monetizzazione degli asset non strategici per rafforzare la posizione finanziaria.

L'EVOLUZIONE DI NEWIT

Dalla costruzione del portafoglio alla valorizzazione degli investimenti



Nei primi anni NewIT Officina Italia ha investito nella **costruzione di un ecosistema** di startup innovative e nello sviluppo di progetti imprenditoriali. Oggi la nostra priorità non è più ampliare il portafoglio, ma **valorizzare gli investimenti già realizzati**, concentrando risorse e competenze sulle iniziative con il **maggiore potenziale di creazione di valore** per gli azionisti.

COMMENTO AL BILANCIO 2025

Il bilancio dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 rappresenta un momento particolarmente significativo nel percorso di crescita di Newit Officina Italia.

Dopo i primi anni caratterizzati dalla costruzione del portafoglio partecipazioni, dallo sviluppo di nuovi progetti e da una forte attività di investimento, la società ha ritenuto opportuno adottare un approccio improntato alla massima prudenza nella rappresentazione della propria situazione patrimoniale ed economica.

Il risultato dell'esercizio è stato influenzato principalmente dalla svalutazione di alcune partecipazioni e attività per le quali, alla data di chiusura del bilancio, non erano più presenti elementi oggettivi sufficienti a supportarne le precedenti valutazioni. Tali rettifiche non derivano esclusivamente da perdite già realizzate, ma riflettono una scelta consapevole di rappresentare il patrimonio della società secondo criteri particolarmente prudenziali, privilegiando la trasparenza e la corretta informazione nei confronti degli investitori.

Le rettifiche operate non hanno comportato uscite di cassa, ma esclusivamente un adeguamento prudenziale dei valori iscritti in bilancio alla luce delle informazioni disponibili alla data di chiusura dell'esercizio.

Parallelamente è stato avviato un importante processo di razionalizzazione della holding, finalizzato ad adeguare la struttura aziendale alla nuova fase di sviluppo del gruppo. Nel corso dell'esercizio sono stati progressivamente ridotti i costi operativi, semplificata l'organizzazione aziendale e sospesi gli investimenti nei progetti che non presentavano, nel breve periodo, adeguate prospettive di ritorno economico.

Il bilancio 2025 segna inoltre un cambiamento nell'impostazione strategica della società. Se negli anni precedenti l'obiettivo principale era rappresentato dalla crescita del portafoglio attraverso nuove acquisizioni e lo sviluppo di iniziative imprenditoriali, oggi la priorità è diventata la valorizzazione degli asset già detenuti, con particolare attenzione a Petsempre, che rappresenta il principale asset.

I risultati conseguiti da Petsempre nel primo semestre 2026 confermano la validità di questa impostazione. Dopo un lungo percorso di riorganizzazione aziendale, miglioramento dei processi e incremento della marginalità, la società ha raggiunto un sostanziale equilibrio economico e finanziario, riducendo sensibilmente la necessità di ulteriore supporto da parte della holding. Questo risultato costituisce un importante elemento di continuità rispetto al bilancio appena approvato e rappresenta una delle principali basi per la creazione di valore negli esercizi futuri.

L'esperienza maturata ha confermato una dinamica tipica degli investimenti in startup: non tutte le iniziative seguono il medesimo percorso di crescita e il valore complessivo del portafoglio è spesso determinato da un numero limitato di partecipazioni capaci di generare risultati superiori alla media

Nonostante il risultato economico negativo dell'esercizio, si è ritenuto sussistenti tutti i presupposti per la redazione del bilancio nel presupposto della continuità aziendale. La società mantiene infatti una struttura patrimoniale adeguata, ha ridotto significativamente il proprio fabbisogno finanziario e sta progressivamente concentrando le risorse disponibili sulle attività considerate maggiormente strategiche.

Il bilancio 2025 non deve pertanto essere interpretato come un arretramento del progetto Newit, bensì come un momento di riallineamento tra i valori contabili della società e l'effettiva situazione delle partecipazioni, ponendo basi più solide per il futuro sviluppo della società.

Siamo convinti che la creazione di valore nel lungo periodo passi innanzitutto attraverso una rappresentazione prudente della realtà aziendale, una gestione disciplinata del capitale e la capacità di concentrare le risorse sulle opportunità con il maggiore potenziale di crescita. È con questo spirito che Newit Officina Italia affronta la nuova fase del proprio percorso.

PERCHÉ GUARDIAMO CON FIDUCIA AI PROSSIMI ANNI

Nonostante il 2025 abbia richiesto decisioni importanti e un approccio particolarmente prudente nella valutazione di alcune partecipazioni, riteniamo che oggi Newit Officina Italia affronti una fase caratterizzata da basi più solide rispetto al passato.

Negli ultimi anni la società ha infatti completato un profondo processo di trasformazione che ha consentito di concentrare le risorse sulle attività a maggiore potenziale e di rafforzare la sostenibilità della società.

Gli elementi che ci portano a guardare con fiducia ai prossimi esercizi sono principalmente i seguenti:

- **Petsempre ha raggiunto un sostanziale equilibrio economico e finanziario**, riducendo sensibilmente il fabbisogno di supporto da parte della holding e ponendo le basi per la futura creazione di valore.
- **La struttura dei costi di Newit è stata significativamente razionalizzata**, adeguandola all'attuale fase di sviluppo della società e preservandone l'equilibrio finanziario.
- **Il bilancio 2025 recepisce già le principali rettifiche prudenziali** relative alle partecipazioni

- **La strategia aziendale è oggi maggiormente focalizzata**, con la concentrazione delle risorse manageriali sugli asset ritenuti più promettenti e la progressiva valorizzazione delle partecipazioni esistenti.
- **L'obiettivo della società è evoluto**, passando dalla costruzione di nuove iniziative imprenditoriali alla creazione di valore attraverso il consolidamento e la valorizzazione degli investimenti già effettuati.

Questa nuova impostazione strategica consentirà a Newit Officina Italia di affrontare i prossimi anni con un approccio maggiormente orientato all'efficienza, alla sostenibilità e alla crescita del valore nel lungo periodo.

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 - 2026

- **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.

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 del primo semestre 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 valorizzare questo asset, in funzione delle condizioni di mercato e delle risorse disponibili.

PROSPETTIVE FUTURE

Alla luce dell'esperienza maturata negli ultimi anni e dell'evoluzione del gruppo, Newit Officina Italia sta progressivamente orientando il proprio ruolo maggiormente verso quello di gestione e valorizzazione degli investimenti già presenti in portafoglio.

Nel prossimo futuro le risorse manageriali saranno concentrate principalmente sullo sviluppo di Petsempre, che rappresenta oggi l'investimento strategico più rilevante del gruppo e quello con il maggiore potenziale di creazione di valore

Di conseguenza, salvo il presentarsi di opportunità particolarmente rilevanti o di condizioni straordinarie, non sono previsti nel breve periodo nuovi investimenti significativi nello sviluppo di ulteriori progetti interni. L'obiettivo sarà quello di consolidare quanto costruito negli anni precedenti, preservare la solidità finanziaria e massimizzare il valore delle posizioni già detenute.

CROWDFUNDING

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 nel breve termine.

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;
- mantenimento della 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;

Tali interventi hanno consentito di adeguare la struttura della società alle effettive capacità di generazione dei ricavi, preservandone l'equilibrio economico e finanziario. Anche nel corso del primo semestre 2026, nonostante la contrazione delle entrate rispetto agli anni precedenti, la società non presenta particolari tensioni finanziarie nel breve termine.

Strategia finanziaria

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

Le principali direttrici di intervento saranno:

- recuperare progressivamente la liquidità investita nelle operazioni finanziarie;
- 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;
- 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.

Petsempre: raggiunto un importante obiettivo strategico

Tra gli obiettivi indicati nel precedente aggiornamento agli investitori figurava il raggiungimento della sostenibilità economica di Petsempre, quale presupposto indispensabile per la futura creazione di valore.

Nel corso del 2026 tale obiettivo può ritenersi sostanzialmente raggiunto. Grazie al lavoro svolto negli ultimi anni sulla riorganizzazione aziendale, sull'ampliamento della gamma prodotti, sull'ottimizzazione dei processi e sul miglioramento della marginalità, Petsempre ha raggiunto una situazione di sostanziale equilibrio economico, ponendo basi più solide per il proprio sviluppo futuro.

Pur non essendo ancora nella fase di distribuzione di dividendi né di valutazione di operazioni di exit, il raggiungimento della sostenibilità economica rappresenta un passaggio fondamentale nel percorso di valorizzazione dell'investimento effettuato da Newit Officina Italia.

Nei prossimi esercizi l'obiettivo sarà quello di consolidare ulteriormente tale risultato, incrementare la redditività della società e creare le condizioni affinché Petsempre possa generare un valore crescente per tutti gli azionisti della holding.

Governance e contenimento dei costi

Nel corso del processo di razionalizzazione avviato dalla società, anche la struttura dei costi legata alla governance è stata progressivamente ridotta.

A partire dal 2026 l'amministratore non percepisce compensi, rimborsi spese né corrispettivi professionali da parte di Newit srl, continuando a garantire direttamente la gestione della stessa e il supporto strategico alle partecipate.

Negli esercizi precedenti erano stati riconosciuti rimborsi spese e corrispettivi professionali per specifiche attività operative e consulenziali svolte a favore della società, nell'ambito dello sviluppo dei progetti e delle iniziative imprenditoriali avviate dal gruppo. Con il mutare delle priorità strategiche e il completamento del processo di razionalizzazione, tali rapporti sono stati interrotti.

Questa scelta contribuisce a mantenere una struttura dei costi estremamente contenuta e riflette la volontà di concentrare le risorse finanziarie disponibili sullo sviluppo e sulla valorizzazione delle società partecipate.

SVILUPPO SOCIETA' ED EXIT

Negli anni precedenti Newit Officina Italia ha perseguito una strategia di crescita basata sull'acquisizione di nuove partecipazioni e sullo sviluppo di iniziative imprenditoriali innovative.

L'esperienza maturata negli ultimi anni ha evidenziato come, nella fase attuale di sviluppo del gruppo, la maggiore creazione di valore derivi dalla valorizzazione delle partecipazioni già detenute piuttosto che dall'espansione del portafoglio.

Per questo motivo, Newit Officina Italia sta progressivamente evolvendo da società focalizzata sulla creazione di nuove iniziative imprenditoriali ad società orientata principalmente alla gestione, al consolidamento e alla valorizzazione degli asset già presenti.

Le priorità strategiche per i prossimi esercizi saranno pertanto:

- consolidare e sviluppare Petsempre, principale partecipazione del gruppo e asset sul quale si concentrano oggi le maggiori risorse manageriali;
- perseguire una gestione degli attivi, valutando eventuali operazioni di dismissione, monetizzazione o riorganizzazione delle partecipazioni quando ritenute nell'interesse della società e dei suoi investitori.

L'avvio di nuove iniziative imprenditoriali o l'acquisizione di ulteriori partecipazioni non rappresentano, allo stato attuale, una priorità strategica e saranno valutati esclusivamente qualora si presentino opportunità di particolare interesse e coerenti con la situazione finanziaria della società.

Possibili scenari di exit

L'obiettivo di Newit Officina Italia rimane quello di creare valore nel lungo periodo per tutti gli investitori.

Le principali modalità attraverso cui tale valore potrà essere realizzato comprendono:

- distribuzione di utili derivanti dalle partecipazioni, qualora le società del gruppo raggiungano una stabile capacità di generazione di cassa;
- cessione totale o parziale delle partecipazioni detenute, al verificarsi di opportunità di mercato ritenute favorevoli;
- liquidazione progressiva degli asset della holding, con eventuale distribuzione dei proventi agli investitori secondo le modalità previste dalla normativa e dallo statuto;
- cessione delle quote tra investitori privati, anche attraverso gli strumenti messi a disposizione dagli intermediari autorizzati, ove applicabili.



Negli anni Newit Officina Italia ha effettuato diverse raccolte crowdfunding destinate a finanziare lo sviluppo del gruppo e delle società partecipate.

L'obiettivo della holding rimane quello di creare valore attraverso la crescita delle proprie partecipazioni e la loro progressiva valorizzazione nel tempo.

In quest'ottica, Petsempre rappresenta oggi il principale asset industriale del gruppo. Qualora il percorso di crescita intrapreso dovesse proseguire positivamente, un'eventuale operazione straordinaria di valorizzazione della società potrebbe rappresentare una significativa opportunità di creazione di valore per Newit e per tutti i suoi azionisti.

È tuttavia importante sottolineare che tali operazioni dipenderanno esclusivamente dai risultati che la società conseguirà negli anni, dalle condizioni di mercato e dalle opportunità che si presenteranno e non possono pertanto essere considerate prevedibili o garantite.

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 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).

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.

Primo Semestre 2026

Il primo semestre del 2026 rappresenta, sotto il profilo economico e finanziario, il miglior risultato conseguito da Petsempre dalla sua acquisizione da parte di Newit Officina Italia.

Il fatturato lordo dei primi 6 mesi, ha raggiunto **257.199 €**, rispetto ai **217.984 €** registrati nel primo semestre 2025, con una crescita di circa **17,9%**.

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

Tra le principali attività svolte si evidenziano:

- progressiva ottimizzazione dei prezzi di vendita;
- miglioramento del mix di prodotti commercializzati;
- consolidamento delle linee **PetClean** e **PetBeauty**, che hanno contribuito ad aumentare il valore medio degli ordini;
- continua ottimizzazione dei costi logistici e di approvvigionamento;
- miglioramento della qualità e dalla customer experience;
- aumento dei riacquisti e degli abbonamenti
- ottimizzazione della marginalità sia sul canale **Amazon** sia sullo store proprietario **Shopify**.

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, superando 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, incrementandone progressivamente la redditività e la capacità di generare valore nel lungo periodo per la futura creazione di valore a beneficio di tutti gli investitori.

6. Petsempre

Petsempre rappresenta l'unica partecipata che ha mostrato **un percorso di rilancio concreto e misurabile** nel periodo 2023–2026.

Il piano di riorganizzazione e l'efficientamento operativo hanno consentito di **invertire la tendenza negativa** e **generare valore**.

Il significativo **incremento dei ricavi**, unito al **miglioramento della marginalità**, ha determinato un passaggio da una situazione di assorbimento di cassa a una **generazione positiva**.

“ Petsempre conferma la validità delle scelte strategiche intraprese e la capacità di creare valore nel tempo.



DAL 2023 AL 2026



FATTURATO
200.000 €
nel 2023



257.199 €
nei primi sei mesi
del 2026



MARGINALITÀ



**in crescita
significativa**



**GENERAZIONE
DI CASSA**



**da negativa
a positiva**



Un percorso di crescita che genera
valore e sostenibilità.

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 primo semestre 2026

Nel corso del primo semestre 2026 Newit Officina Italia non ha ricevuto aggiornamenti operativi significativi da parte della società.

A seguito della riorganizzazione societaria intervenuta nel 2025 e della conseguente riduzione della partecipazione detenuta da Newit, il livello di coinvolgimento nella gestione operativa e il flusso informativo risultano oggi più limitati rispetto agli esercizi precedenti.

Alla data di redazione del presente rapporto non sono pertanto disponibili elementi oggettivi che consentano di fornire un aggiornamento puntuale sull'andamento economico, commerciale o finanziario della società nel corso del 2026.

Newit continuerà comunque a monitorare l'evoluzione della partecipazione, mantenendo un dialogo con gli amministratori e con gli altri soci, con l'obiettivo di tutelare il valore dell'investimento e informare tempestivamente gli investitori qualora emergano sviluppi rilevanti.

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.

- o Rafforzati i rapporti con **2i3T (incubatore dell'Università di Torino)** per l'utilizzo della piattaforma in ambito educational.
- o 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.
 - o È stata avviata una **collaborazione con Serviloo**, con l'obiettivo di sviluppare progetti congiunti e di acquisire clienti in contemporanea.
 - o 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.

Primo semestre 2026

Nel corso del primo semestre 2026 Newit Officina Italia non ha ricevuto aggiornamenti operativi significativi da parte della società.

Dalle informazioni attualmente disponibili risulta che il progetto stia attraversando una fase di sostanziale rallentamento dell'attività, in continuità con le difficoltà già evidenziate nel precedente aggiornamento agli investitori.

L'unica nota di rilievo riguarda una prima interlocuzione con potenziali partner commerciali finalizzata a valutare possibili opportunità di commercializzazione della piattaforma sviluppata da Kimpy. Alla data di redazione del presente rapporto si sono svolti esclusivamente alcuni incontri conoscitivi e di approfondimento e non risultano sottoscritti accordi, né vi sono elementi oggettivi che consentano di prevedere sviluppi commerciali o ricavi nel breve periodo.

Newit continuerà a monitorare l'evoluzione della partecipazione e a mantenere un dialogo con il management della società, riservandosi di aggiornare gli investitori 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.

Primo semestre 2026

Nel corso del primo semestre 2026 la società ha attraversato una fase di particolare difficoltà, caratterizzata dalla ricerca di possibili soluzioni per garantire la prosecuzione dell'attività.

Dalle informazioni disponibili emerge la valutazione di un'operazione di riorganizzazione che potrebbe prevedere la liquidazione dell'attuale società e il contestuale affitto del ramo d'azienda ad una nuova realtà imprenditoriale. Alla data di redazione del presente rapporto tale ipotesi risulta tuttavia ancora in fase preliminare e non sono stati formalizzati accordi vincolanti.

Qualora tale operazione dovesse concretizzarsi, la partecipazione detenuta da Newit Officina Italia nell'attuale Serviloo perderebbe presumibilmente il proprio valore economico. Per tale motivo la società sta valutando la possibilità di partecipare, a condizioni che saranno eventualmente oggetto di futura analisi, al nuovo progetto imprenditoriale, con l'obiettivo di preservare, almeno in parte, il valore potenzialmente recuperabile dall'investimento originario.

Alla data odierna non è tuttavia possibile formulare valutazioni sull'effettiva realizzabilità dell'operazione né sulle eventuali modalità di partecipazione della holding, trattandosi di interlocuzioni ancora in fase iniziale.

Newit continuerà a monitorare l'evoluzione della situazione e provvederà ad aggiornare gli investitori qualora emergano sviluppi concreti.

CONCLUSIONE

Il primo semestre 2026 rappresenta un momento di svolta nel percorso di Newit Officina Italia.

Negli anni precedenti la società ha investito risorse, competenze e capitale nella costruzione di un ecosistema di startup innovative, acquisendo partecipazioni, sviluppando progetti tecnologici e sperimentando nuovi modelli di business. Questo percorso ha consentito di costruire il patrimonio di competenze e di partecipazioni.

L'evoluzione del contesto economico e l'esperienza maturata sul campo ci hanno però portato ad una riflessione strategica. Oggi riteniamo che la priorità non sia più ampliare il numero delle iniziative imprenditoriali, ma valorizzare al meglio quanto costruito in questi anni, concentrando le risorse sulle realtà che presentano le maggiori prospettive di crescita.

Il bilancio 2025, redatto secondo criteri di particolare prudenza, rappresenta coerentemente questa nuova fase della società. Abbiamo scelto di affrontare con trasparenza anche le situazioni più complesse, adottando valutazioni prudenti sulle partecipazioni e privilegiando una rappresentazione fedele della realtà rispetto a logiche di breve periodo.

Allo stesso tempo, il percorso intrapreso con Petsempre dimostra come un lavoro costante di riorganizzazione, miglioramento operativo e disciplina gestionale possa trasformare un investimento in una realtà capace di sostenere autonomamente il proprio sviluppo. Riteniamo che questo rappresenti oggi il principale risultato raggiunto dalla società e la migliore conferma della validità dell'approccio seguito negli ultimi anni.

Il lavoro dei prossimi esercizi sarà quindi orientato a preservare la solidità finanziaria di Newit Officina Italia, valorizzare le partecipazioni già detenute, cogliere eventuali opportunità di monetizzazione degli asset e continuare a creare valore per tutti gli azionisti attraverso una gestione prudente, trasparente e focalizzata sul lungo periodo.

Desidero infine ringraziare tutti gli investitori che, in questi anni, hanno scelto di credere nel progetto Newit Officina Italia. Il loro sostegno ha reso possibile la realizzazione di iniziative che, altrimenti, non avrebbero potuto prendere forma.

La fase che oggi si apre è diversa da quella degli anni passati: meno orientata all'espansione e maggiormente focalizzata sul consolidamento e sulla valorizzazione degli investimenti effettuati. Siamo convinti che affrontare questa nuova fase con realismo, disciplina e trasparenza rappresenti la scelta migliore per costruire valore duraturo nel tempo.



Il primo ciclo di sviluppo di NewIT può oggi considerarsi concluso. La fase che si apre sarà dedicata alla valorizzazione di quanto costruito, con l'obiettivo di trasformare gli investimenti effettuati negli anni in risultati concreti e sostenibili per tutti gli azionisti.

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