

BUSINESS PLAN



Il presente Business Plan è stato redatto per illustrare la visione strategica e gli obiettivi della Odontoinvest S.p.A. (d'ora in poi "**ODONTOINVEST[®]**"), società proprietaria della totalità delle quote di S.D.P. di G.B. e P. Piccirillo S.r.l. (d'ora in poi "**SDP**") e di Valdent S.r.l. (d'ora in poi "**VALDENT**"), due cliniche odontoiatriche convenzionate operanti in Regione Campania.

Il piano si articola su due direttrici principali:

-un obiettivo a breve-medio termine: la realizzazione di un Polo Sanitario all'avanguardia, progettato per diventare uno dei più grandi ed innovativi centri medici d'Italia (d'ora in poi il "**NUOVO POLO**");

-un obiettivo a medio-lungo termine: la creazione di una nuova rete di cliniche odontoiatriche sotto il marchio "**ODONTOFUTURA**", concepita per garantire elevati standard di qualità e accessibilità dei servizi a costi competitivi (formula "low cost-high quality")

Queste iniziative mirano a consolidare la posizione di "**ODONTOINVEST[®]**" nel mercato sanitario regionale e nazionale, con l'ambizioso obiettivo di raddoppiare il patrimonio della società nel quinquennio 2025-2030, attraverso una crescita sostenibile, innovazione tecnologica e un'attenta pianificazione finanziaria.

Napoli, 18 febbraio 2025

(Dott.ssa Pierangela Lucariello)

Cliccando sul QR-Code accedi al video-corporate di presentazione di ODONTOINVEST[®]



EXECUTIVE SUMMARY

- 1.1 Presentazione di **ODONTOINVEST[®]**
- 1.2 Mission e Vision
- 1.3 Obiettivi principali del piano



2. EQUITY STORY

- 2.1 Struttura societaria e partecipazioni (**SDP** e **VALDENT**)
- 2.2 Principali aree di attività e servizi offerti

3. IL TEAM

- 3.1 Il Team **ODONTOINVEST®**
- 3.2 Il Team degli odontoiatri di **SDP** e **VALDENT**
- 3.3 Il Team amministrativo di **SDP** e **VALDENT**
- 3.4 Il Dental Office Manager

4. ANALISI DEL MERCATO

- 4.1 Panoramica del mercato odontoiatrico in Italia e in Campania
- 4.2 Analisi della domanda e dell'offerta
- 4.3 Trend di settore e opportunità di crescita
- 4.4 Analisi competitiva
- 4.5 Vantaggi competitivi e fattori distintivi

5. STRATEGIA DI SVILUPPO

- 5.1 Realizzazione del **NUOVO POLO**
- 5.2 Creazione della rete "**ODONTOFUTURA**"
- 5.3 Obiettivi di crescita a medio e lungo termine
- 5.4 Innovazione tecnologica e digitalizzazione

6. STRATEGIA DI MARKETING E COMUNICAZIONE

- 6.1 Posizionamento del brand "**ODONTOFUTURA**"
- 6.2 Strategia di promozione e pubblicità
- 6.3 Partnership e collaborazioni strategiche

7. PIANO OPERATIVO

- 7.1 Fasi di implementazione del progetto
- 7.2 Tempistiche e milestones principali
- 7.3 Gestione delle risorse umane e organizzazione interna

8. PIANO FINANZIARIO

- 8.1 Investimenti iniziali e fonti di finanziamento
- 8.2 Proiezioni economiche e finanziarie. Scenario pre-money (2025-2030)
- 8.3 Proiezioni economiche e finanziarie. Scenario post-money (2025-2030)
- 8.4 Analisi di redditività e sostenibilità economica



9. CONCLUSIONE E PROSPETTIVE FUTURE

- 9.1 Sintesi dei punti chiave del piano
- 9.2 Obiettivi di lungo termine e visione per il futuro

10. ALLEGATI

- 10.1 Curriculum del management
- 10.2 Il Sistema Qualità ISO 9001
- 10.3 Il Controllo di Gestione
- 10.4 L'Organismo di Vigilanza ex Lg.231
- 10.5 La Responsabilità Sociale di Impresa
- 10.6 Dettagli sui progetti infrastrutturali del **NUOVO POLO**
- 10.7 Il sito **ODONTOINVEST**[®]
- 10.8 Altri documenti rilevanti

1. EXECUTIVE SUMMARY

1.1 Presentazione di ODonTOINVEST[®]

ODONTOINVEST[®] è il fulcro di un ambizioso progetto di sviluppo che valorizza l'esperienza delle controllate **SDP** e **VALDENT**, leader in Campania con oltre 70 anni di attività nel settore odontoiatrico accreditato.



Con sede a Milano, **ODONTOINVEST**[®] è proprietaria del 100% delle quote di entrambe le società e punta allo sviluppo di due obiettivi strategici:

- Nel breve-medio termine, un Piano Urbanistico Attuativo (PUA) su 18.000 mq a Recale (Caserta), per creare il **NUOVO POLO** comprendente la più grande clinica odontoiatrica d'Italia.
- Nel lungo termine, la nuova rete **ODONTOFUTURA**, inizialmente in Campania e poi a livello nazionale, combinando prezzo competitivo con innovazione e qualità (formula "**low cost-high quality**").

Per il raggiungimento degli obiettivi strategici è prevista una IPO su Euronext Growth Milan che rafforzerà la capacità finanziaria per realizzare il PUA e consolidare la leadership, creando un punto di riferimento nazionale nell'odontoiatria moderna.

1.2 Mission e Vision

La missione di **ODONTOINVEST**[®], attraverso le sue controllate **SDP** e **VALDENT**, è offrire cure odontoiatriche di alta qualità, accessibili e all'avanguardia, unendo tradizione e innovazione per rispondere alle esigenze di ogni fascia della popolazione. Radicata nei valori del fondatore, il Generale Medico Dott. Piccirillo Giovan Battista, l'azienda si impegna a rendere l'Odontoiatria una disciplina inclusiva, capace di eliminare le barriere economiche che limitano l'accesso alle terapie.

Partendo da una storia di pionierismo nell'odontoiatria sociale, la nostra mission si articola nei seguenti obiettivi:

- Accessibilità universale: assicurare che tutti, indipendentemente dalla condizione economica, possano accedere a trattamenti odontoiatrici di alta qualità, grazie ad un sistema di accreditamento istituzionale che riduce i costi a carico del paziente;
- Eccellenza clinica: offrire un'ampia gamma di servizi odontoiatrici specialistici e personalizzati, che spaziano dalla cura delle disfunzioni articolari alle più moderne soluzioni estetiche, garantendo un'assistenza all'avanguardia;

- Efficienza operativa: azzerare i tempi di attesa grazie all'adesione al sistema CUP Campania "Sinfonia" e all'adozione di processi digitalizzati che ottimizzano l'erogazione dei servizi;
- Innovazione tecnologica: integrare le tecnologie più avanzate per migliorare i risultati clinici e ottimizzare i processi, contribuendo a definire nuovi standard nel settore odontoiatrico;
- Sostenibilità economica e sociale: promuovere un modello che fonde qualità e convenienza, garantendo ai pazienti servizi accessibili e contribuendo al benessere delle comunità servite.



La mission è chiara: portare l'Odontoiatria italiana verso un futuro di qualità e inclusività, mantenendo al centro le persone e le loro esigenze.

L'aspettativa è quella di posizionare l'azienda come leader nazionale nel settore odontoiatrico accreditato, definendo nuovi standard di eccellenza attraverso un modello che unisce tradizione, innovazione e accessibilità.

Immaginiamo un futuro in cui:

- Il **NUOVO POLO**, progettato come uno dei centri odontoiatrici più grandi e innovativi d'Italia, diventi un punto di riferimento per le cure odontoiatriche avanzate e una piattaforma per l'innovazione tecnologica e la ricerca;
- La rete **ODONTOFUTURA**, sviluppata prima in Campania e poi su scala nazionale, sia riconosciuta per la capacità di fornire cure odontoiatriche di qualità elevata a prezzi sostenibili, creando un sistema di assistenza integrata che garantisca equità e accessibilità;
- L'organizzazione si distingua come modello di eccellenza gestionale, combinando la competenza professionale della prima e seconda generazione con la visione innovativa della terza generazione di leadership;
- Le tecnologie digitali e l'intelligenza artificiale diventino centrali nei processi diagnostici, terapeutici e gestionali, migliorando l'esperienza dei pazienti e ottimizzando le risorse;
- Attraverso la quotazione in borsa e il consolidamento finanziario, **ODONTOINVEST**[®] non solo rafforzi la sua posizione competitiva, ma diventi anche un esempio di sostenibilità economica e sociale nel settore sanitario.

La visione non si limita al successo aziendale: **ODONTOINVEST**[®] aspira a ridefinire il panorama dell'Odontoiatria in Italia, trasformandola in un servizio alla portata di tutti, senza compromessi sulla qualità.

Punta a costruire un futuro in cui ogni sorriso sia sinonimo di salute, benessere e fiducia, contribuendo al progresso della società in cui opera.

1.3 Obiettivi principali del piano

Il presente Business Plan si propone di comunicare in modo chiaro e strutturato le idee imprenditoriali e le strategie aziendali, illustrando le modalità operative e i risultati attesi, al fine di attrarre potenziali investitori.

Questo documento rappresenta una sintesi accurata dei progetti in corso, dei traguardi già raggiunti e delle prospettive future, offrendo una visione ambiziosa e sostenibile del percorso imprenditoriale.

Attraverso un'analisi dettagliata del mercato, un piano finanziario solido e una strategia di crescita ben definita, il Business Plan intende dimostrare la bontà e la sostenibilità del



progetto, evidenziandone il potenziale di rendimento e la capacità di generare valore nel tempo.

Oltre ad essere un documento tecnico e operativo, questo documento è anche un'espressione della visione condivisa che ispira il team imprenditoriale e i professionisti coinvolti.

Una visione che si traduce nella scelta di affrontare nuove sfide, come l'ingresso nel mercato dei capitali, per ampliare ulteriormente gli orizzonti aziendali e raggiungere obiettivi sempre più ambiziosi.

In sintesi, il Business Plan si configura come uno strumento chiave per costruire fiducia, coinvolgere investitori qualificati e sostenere il progetto nella sua evoluzione verso traguardi strategici di maggiore rilievo.

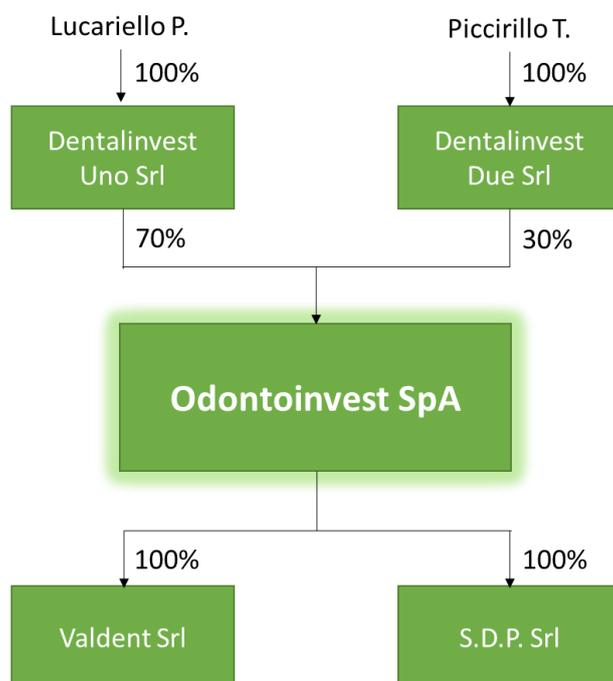
2. EQUITY STORY

2.1 Struttura societaria e partecipazioni (SDP e VALDENT)

ODONTOINVEST[®] è partecipata al 70% da DENTALINVEST UNO SRL ed al 30% da DENTALINVEST DUE Srl, società i cui capitali sociali sono detenuti al 100% rispettivamente dalla Dott.ssa Pierangela Lucariello e dalla Dott.ssa Teresa Piccirillo.

ODONTOINVEST[®] con sede in Milano, Via Meravigli 8 è proprietaria dell'intero capitale sociale di **SDP** e **VALDENT**.





SDP è una realtà consolidata che affonda le sue radici nel 1988, quando fu fondata dal Generale Medico Dott. Piccirillo Giovan Battista, un pioniere dell'Odontoiatria sociale in Campania. In un'epoca in cui l'Odontoiatria privata era la norma, il Dott. Piccirillo introdusse un modello innovativo basato sul sistema delle Casse Mutue, consentendo l'accesso alle cure odontoiatriche a fasce di popolazione meno abbienti.

Questo approccio visionario portò alla creazione di uno dei primi studi odontoiatrici convenzionati in Italia.

Dopo la sua scomparsa, l'eredità del Dott. Piccirillo è stata raccolta dal figlio Dr. Pasquale e dalla nuora Dr.ssa Pierangela Lucariello, che hanno trasformato **SDP** da una piccola struttura con una sola poltrona odontoiatrica ad una realtà aziendale strutturata.

Oggi, **SDP** opera con 18 poltrone, 8 odontoiatri e 14 dipendenti, offrendo una vasta gamma di servizi odontoiatrici di alta qualità.

VALDENT è stata acquisita dalla Dott.ssa Pierangela Lucariello nel 1990 ed è accreditata presso la ASL Napoli Centro. Nel 2019, con l'ingresso della terza generazione, rappresentata dalla Dr.ssa Teresa Piccirillo e dal Dr. Giovan Battista Piccirillo, **VALDENT** ha intrapreso una fase di innovazione e modernizzazione, puntando sull'adozione di nuove tecnologie e sulla digitalizzazione dei processi.

Questi cambiamenti strategici hanno portato nel 2023 al trasferimento della sede operativa in una struttura moderna e prestigiosa in Napoli, Via Roma verso Scampia 373-5-7.

Tale trasformazione ha favorito una crescita significativa, con un incremento di utili e ricavi del 50% su base annua.

Entrambe le società si distinguono per l'erogazione di prestazioni odontoiatriche "high quality" a costi accessibili, grazie alla collaborazione con i Sistemi Sanitari Regionali.



I servizi offerti da **SDP** e **VALDENT** coprono l'intero spettro dell'Odontoiatria, comprese terapie avanzate e soluzioni estetiche di ultima generazione, con tempi di attesa praticamente nulli grazie all'adesione al sistema C.U.P. Campania "Sinfonia". In sintesi, **SDP** e **VALDENT** rappresentano un perfetto connubio tra tradizione ed esperienza, unite all'innovazione e alla visione della nuova generazione.

La loro formula vincente di qualità, accessibilità ed efficienza costituisce la base solida su cui si fonda la nuova **ODONTOINVEST®**, pronta a raggiungere nuovi ambiziosi traguardi nel settore dell'Odontoiatria.

2.2 Principali aree di attività e servizi offerti

Le strutture di proprietà di **ODONTOINVEST®** attualmente erogano in regime di accreditamento con il Servizio Sanitario Nazionale, le seguenti tipologie di prestazioni:

CONSERVATIVA: procedure per l'eliminazione della carie e chiusura delle cavità risultanti dall'eliminazione dello smalto e della dentina cariata, tramite l'utilizzo di appositi materiali. Il restauro della cavità viene eseguito con tecnica diretta o indiretta (intarsi).

ENDODONZIA: terapia dello spazio all'interno dell'elemento dentario, che contiene la polpa dentaria. La terapia endodontica viene eseguita nei casi in cui una lesione (cariosa, traumatica) determini una alterazione irreversibile del tessuto pulpare.

CHIRURGIA ORALE: estrazioni di denti erotti o inclusi, di residui radicolari; apicectomie, ovvero asportazioni dell'apice di denti coinvolti in processi flogistici; asportazione di cisti e tumori del cavo orale; chirurgia pre-protetica.

IMPLANTOLOGIA: riabilitazione funzionale di pazienti affetti da edentulia totale o parziale mediante l'utilizzo di impianti dentali, cioè, elementi in titanio inseriti chirurgicamente nell'osso mandibolare o mascellare, atti a loro volta a permettere la connessione di protesi, fisse o mobili, per la restituzione della funzione masticatoria. Grazie alla implantologia computer guidata, gli interventi sono pianificati nei minimi dettagli tramite modello virtuale e poi inserimento degli impianti con l'utilizzo di una guida chirurgica.

PARODONTOLOGIA: terapia dei tessuti molli e duri che circondano il dente e che assicurano la sua stabilità nell'arcata alveolare, complessivamente indicate come malattie parodontali o parodontopatie.

PROTESI FISSA: esecuzione di manufatti utili a rimpiazzare la dentatura originaria persa o compromessa per motivi funzionali e/o estetici. La protesi fissa viene fissata agli elementi pilastro e non può essere rimossa dal paziente. Ogni manufatto è unico, eseguito su misura e certificato. Si realizzano e si applicano anche faccette estetiche (veneers).

PROTESI MOBILE: esecuzione di tutte le protesi atte alla sostituzione di intere arcate o parti di essa, mobili in quanto possono essere rimosse dal paziente.

ORTODONZIA: terapia di tutte le anomalie dello sviluppo e posizione dei denti e delle ossa mascellari.

Tutte le procedure operative fanno riferimento ai canoni dell'Odontoiatria moderna: per la diagnosi radiografica, ortopantomografia e DentalScan Cone Beam MyRayX5; per la conservativa, preparazione cavitaria ed otturazioni in composito di ultima generazione; per l'endodonzia, preparazione canalare sia manuale che meccanica ed otturazione con cemento ZOE e coni di guttaperca; per la protesi mobile, tecnica di Gerber, con impronta in



alginato; per la protesi fissa, preparazione secondo Martignoni ed impronta in silicone in doppia fase e manufatti in metallo-ceramica o zirconia monolitica; per l'implantologia, impianti in titanio a carico immediato e differito; per l'ortodonzia mobile, apparecchiature funzionali secondo Frenckel ed elastodonzia; per l'ortodonzia fissa, attacchi Edgewise e tecnica "Straightwire"; per l'estetica, mascherine con allineatori invisibili.

La prima visita è completamente gratuita per ogni paziente e non richiede impegnativa o prenotazione: è possibile effettuarla durante tutti gli orari di apertura dello studio, semplicemente esibendo in accettazione un documento di identità.

Successivamente, il medico curante compila la ricetta elettronica che permette di accedere alle prestazioni odontoiatriche in convenzione al costo del ticket.

Tale ricetta elettronica, acquisita attraverso il software del Centro nel data base regionale, rimane valida per tutta la durata del ciclo di cure, che vengono di norma ultimate nei successivi trenta giorni.

Per tutte le prestazioni il cui costo non rientra nei LEA remunerati dal Sistema Sanitario Nazionale il personale amministrativo formula un preventivo. Per tali prestazioni viene richiesto il pagamento.

Gli ambienti di lavoro e l'erogazione dei servizi sanitari seguono rigorosamente le prescrizioni di un Sistema Qualità interno attivo già dagli anni '90, in accordo con gli standard della ISO 9001, poi ulteriormente perfezionato, in accordo con i "requisiti ulteriori" richiesti dalla DGRC 7301/01 e successive modifiche, obbligatori per le strutture accreditate.

Diagramma di Flusso - Processo Aziendale SDP e VALDENT

Accesso del Paziente

Il paziente si presenta in accettazione con un documento d'identità.

Decisione: Prestazione in convenzione o privata

Convenzione: Il medico curante compila la ricetta elettronica.

Privata: Il personale amministrativo formula un preventivo per la parte a carico dell'assistito (extra-LEA).

Fase di Diagnosi

Prima visita gratuita senza necessità di prenotazione o impegnativa.

Diagnosi tramite strumenti diagnostici moderni: radiografie, ortopantomografia, DentalScan Cone Beam.

Esecuzione delle Terapie

Tipologie di trattamenti:

- Conservativa
- Endodonzia
- Chirurgia orale



- Implantologia
- Parodontologia
- Protesi (fissa e mobile)
- Ortodonzia (mobile e fissa)

Pagamento e Conclusione

Prestazioni in convenzione: ticket.

Prestazioni fuori LEA: pagamento del preventivo.

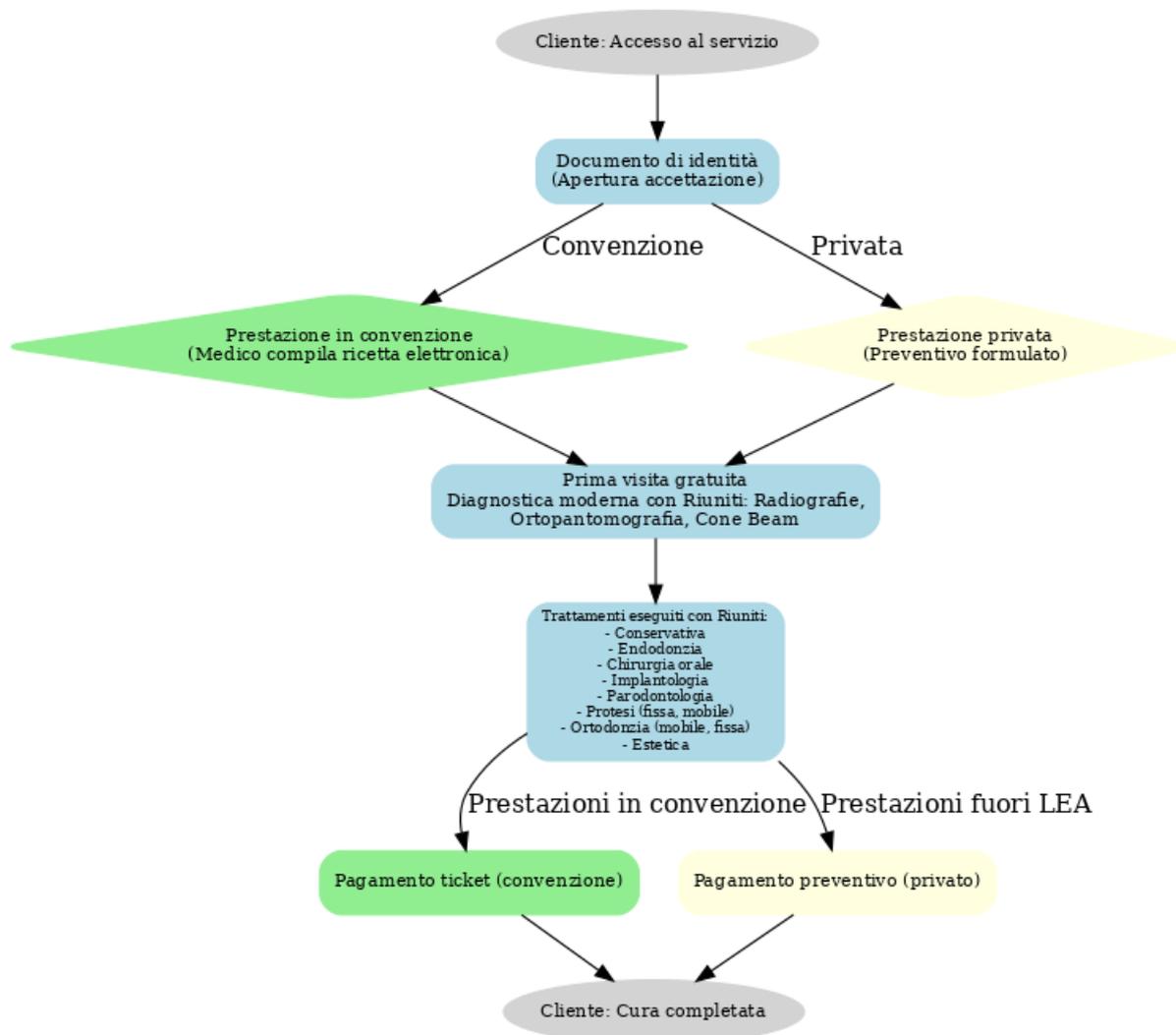
Sistema Qualità

Monitoraggio continuo in base agli standard ISO 9001.

Conformità ai requisiti regionali (DGRC 7301/01).

Diagramma a Blocchi SDP e VALDENT





3. IL TEAM

3.1 Il Team ODONTOINVEST®



info@odontoinvest.com
pec: odontoinvest@pec.it
T: +39 333 391 03 71

via Meravigli 8, 20123 Milano
www.odontoinvest.com
P.iva: 14013800967

PROPONENTI: Dr.ssa Pierangela Lucariello e Dr.ssa Teresa Piccirillo

COORDINATORE: Avv. Donatella De Lieto Vollaro (Milano)

STUDIO NOTARILE: Notaio Dr. Onofrio di Caprio

CONSULENTE LEGALE: STUDIO SIMMONS & SIMMONS -Milano- (Avv. Baldassare Battista

ed Avv. Donatella De Lieto Vollaro)

CONSULENTI FISCALI: STUDIO MAURO (Dr. Agostino Mauro-Dr. Giovanni Vitale) e STUDIO

VEF & Partners- Milano- (Dr. Federico Di Pippo)

SOCIETA' DI REVISIONE: BDO AUDIT Napoli (Dr. Filippo Genna)

CAPITAL ADVISOR: BDO CAPITAL FINANCE Milano (Dr. Vito De Laurentis)

DIRETTORE FINANZIARIO: Dr. Diego Cappuccio, Gruppo MPS

ORGANISMO DI VIGILANZA: Avv. D. Ferraro (Caserta)

DIRETTORE MARKETING: Arch. Alessandro Biscardi Zerovisual (Caserta)

PROGETTISTA PUA: Arch. Giovanni Pollio (Napoli)

CONSULENTE LEGALE PUA: STUDIO ADINOLFI (Avv. Angela Costanzo)

GLOBAL CONTRACTOR: 2M Dental del Dr. Massimo Iervolino

EURONEXT GROWTH ADVISOR e GLOBAL COORDINATOR: **[DA DEFINIRE]**

3.2II Team degli odontoiatri di SDP e VALDENT

Il team odontoiatrico di **SDP** è costituito da un affiatato gruppo di circa trenta persone, che da sempre ha dedicato la propria vita alla tutela della salute orale dei pazienti.

- La Dott.ssa Teresa Piccirillo è Amministratore e Responsabile del Reparto Prima visita;
- Il Dott. Giovan Battista Piccirillo è Responsabile del Reparto estrattiva e Chirurgia orale;
- Il Dott. Pasquale Piccirillo è Responsabile del Reparto protesi fissa ed Implantologia e Direttore Sanitario della struttura;
- Il Dott. Giovanni Centrella è Responsabile del Reparto di Protesi mobile;
- Il Dottor Francesco Jonata è Responsabile del Reparto di Protesi fissa;
- La Dott.ssa Gabriella Fella è Responsabile del Reparto Parodontologia.

Ciascun Responsabile di Reparto coordina l'attività di un numero variabile di Odontoiatri, che in alcuni casi sono titolari di contratto di lavoro a tempo indeterminato, in altri casi sono titolari di un Contratto di Collaborazione professionale.

Il Team Sanitario di **SDP** è affiancato, inoltre, da sei Assistenti alla Poltrona, in possesso dello specifico Diploma, e da tre Odontotecnici, anch'essi in possesso del Diploma abilitante.

Il team odontoiatrico di **VALDENT** è costituito, invece, da un gruppo di quindici persone.

- La Dott.ssa Pierangela Lucariello è Amministratore e Responsabile del Reparto Prima visita e Direttore Sanitario della struttura;
- Il Dott. Antonio Brancati è Responsabile del Reparto estrattiva e Chirurgia orale;
- Il Dott. Di Sieno Raffaele è Responsabile del Reparto di Protesi mobile;



- Il Dott. Piccirillo Pasquale è Responsabile del Reparto di Protesi fissa;
- La Dott.ssa Basile Cristina è Responsabile del Reparto Parodontologia.

Ciascun Responsabile di Reparto coordina l'attività di un numero variabile di Odontoiatri, titolari di un Contratto di Collaborazione professionale.

Il Team Sanitario di **VALDENT** è affiancato, inoltre, da quattro Assistenti alla Poltrona, in possesso dello specifico Diploma, e da un Odontotecnico, anch'egli in possesso del Diploma abilitante.

3.3II Team amministrativo di SDP e VALDENT

Il Team amministrativo di **SDP** è' coordinato dall'Avv. Michela Santonicola, Responsabile del Reparto amministrazione.

Responsabile della cassa è la Rag. Antonella Madonna.

La Sig.ra Flora Manfra è Responsabile del Reparto accettazione.

Il dottore commercialista Agostino Mauro coordina la parte contabile e fiscale.

La consulenza del lavoro è affidata all'esterno al Dr. Giovanni Gentile.

Il Team amministrativo di **VALDENT** è coordinato dal Dr. Roberto Bianco, Responsabile del Reparto amministrazione.

Responsabile della cassa è il Sig. Antonio Biscardi.

La Rag. Rotoloni Antonietta è Responsabile del Reparto accettazione.

Il dottore commercialista Giovanni Vitale coordina la parte contabile e fiscale.

La consulenza del lavoro è affidata all'esterno al Dr. Giovanni Gentile.

3.4II Dental Office Manager

Nella maggior parte degli studi odontoiatrici, la figura del dentista proprietario coincide con quella del manager. Questa confusione dei ruoli, dettata nella maggior parte dei casi dalla necessità di ridurre i costi del personale, è spesso causa di decisioni affrettate, causa di inefficienze che quasi sempre comportano una riduzione dei ricavi.



Società di servizi specializzate si sono recentemente proposte sul mercato ed hanno offerto un “controllo di gestione” esterno, che, però, molto spesso si è risolto in un banale inserimento di dati in uno schema precompilato “excel”, con conseguenti proposte di soluzioni “standard” piuttosto scontate.

SDP e **VALDENT** hanno, invece, e da sempre eseguito una scelta diversa: individuare la figura di uno specialista esperto di Controllo di Gestione, assumerlo come dipendente a tempo indeterminato e conferirgli il ruolo di Dental Office Manager (DOM).

Con questa scelta il monitoraggio degli indicatori sull’andamento degli studi non si riduce in uno sterile trasferimento di numeri, ma si trasforma in una vera e propria gestione manageriale dello studio, che viene consegnato nelle mani di una persona alle quali la proprietà ha conferito le più ampie deleghe decisionali.

La persona prescelta è stata il Dr. Federico Di Pippo, che oltre a svolgere il ruolo di Tax Consultant e Responsabile della Contabilità, lavora all’interno delle cliniche come DOM, con la conseguente possibilità di controllare in tempo reale l’andamento dell’accettazione dei preventivi, degli incassi e delle spese, la corretta remunerazione dei collaboratori, l’analisi della redditività del listino terapie.

Il Responsabile del Controllo di Gestione ha anche sviluppato una serie di ricerche originali, che gli hanno consentito di definire degli indicatori sintetici, come ad esempio il valore del ricavo medio per prestazioni distinto per i singoli reparti, che si sono rilevati preziosi per le scelte che hanno consentito alle strutture di incrementare i ricavi.

Mensilmente il Dr. Di Pippo redige in forma scritta e trasferisce alla proprietà un report della “azienda odontoiatrica”, completo di una sintesi grafica di monitoraggio dei principali indicatori.

3. ANALISI DEL MERCATO

3.1 Panoramica del mercato odontoiatrico in Italia e in Campania

Il mercato odontoiatrico in Italia è un settore in costante evoluzione, caratterizzato da una domanda crescente di prestazioni odontoiatriche e da un’offerta sempre più diversificata. Secondo le più recenti analisi di settore, la spesa per la salute dentale rappresenta una componente significativa della spesa sanitaria privata, con una crescente attenzione alla prevenzione, all’estetica dentale e all’adozione di tecnologie avanzate.



In Italia, il mercato si divide principalmente in due macro segmenti:

- il settore privato puro, che costituisce la maggior parte dell'offerta odontoiatrica;
- il settore dei centri odontoiatrici convenzionati con il Servizio Sanitario Nazionale (SSN). I centri convenzionati, benché rappresentino una quota minore rispetto al privato, svolgono un ruolo fondamentale nell'assicurare l'accesso alle cure per le fasce di popolazione più deboli o a basso reddito, soprattutto in un contesto di ineguaglianze socio-economiche persistenti.

In Campania, il mercato odontoiatrico riflette molte delle dinamiche nazionali, ma con alcune peculiarità.

La regione è caratterizzata da un'elevata domanda di prestazioni odontoiatriche, sia nel segmento privato che in quello convenzionato, grazie alla presenza di una popolazione numerosa e variegata.

La Campania è una delle regioni in cui il sistema dei centri odontoiatrici accreditati ha avuto maggiore sviluppo, rappresentando un modello di riferimento per altre realtà regionali. Questo sistema consente l'accesso a cure odontoiatriche di alta qualità a costi contenuti, spesso sostenuti in parte dal SSN.

Negli ultimi anni in Italia, si è assistito a un forte sviluppo delle "catene" di cliniche odontoiatriche, che hanno introdotto nuovi modelli organizzativi e di business.

Queste catene, spesso strutturate come reti nazionali o internazionali, si distinguono per economie di scala, marketing aggressivo e un'offerta di servizi standardizzata.

Se da un lato le "catene" odontoiatriche hanno contribuito a una maggiore accessibilità dei servizi in termini di presenza capillare sul territorio, dall'altro hanno suscitato critiche per un approccio talvolta eccessivamente commerciale, con un'attenzione ridotta alla personalizzazione delle cure e al rapporto fiduciario tra medico e paziente.

Il fenomeno delle "catene" non si è affermato in Campania, dove i centri convenzionati continuano a rappresentare un modello competitivo e sostenibile.

Realtà consolidate come **SDP** e **VALDENT** hanno saputo integrare tradizione, innovazione e attenzione alle esigenze delle fasce meno abbienti: questi centri, attraverso la loro adesione al sistema regionale del C.U.P. (Centro Unico di Prenotazione), denominato "Sinfonia", garantiscono l'erogazione immediata delle prestazioni odontoiatriche necessarie, abbattendo i tempi di attesa e aumentando la soddisfazione degli utenti.

Un altro trend rilevante è l'aumento della domanda di prestazioni odontoiatriche digitalizzate, quali implantologia computer-guidata, ortodonzia invisibile e scanner intraorali.

Questo fenomeno è trainato non solo dalle innovazioni tecnologiche, ma anche dalla crescente consapevolezza dei pazienti riguardo alle opzioni disponibili e dall'interesse per soluzioni meno invasive e più estetiche.



In sintesi, il mercato odontoiatrico in Italia e in Campania si presenta come un settore dinamico e ricco di opportunità, ma anche di sfide.

La competizione tra centri convenzionati, studi odontoiatrici privati e catene di cliniche odontoiatriche impone agli operatori del settore di differenziarsi attraverso qualità del servizio, innovazione tecnologica e capacità di rispondere alle esigenze di pazienti sempre più informati ed esigenti.

In questo contesto, le realtà che riusciranno a coniugare efficienza, accessibilità e un forte legame con il territorio, come **SDP** e **VALDENT**, saranno meglio posizionate per affrontare con successo le sfide del futuro.

3.2 Analisi della domanda e dell'offerta

L'analisi della domanda e dell'offerta nel settore odontoiatrico italiano, con un focus particolare sulla Campania, evidenzia un panorama complesso, caratterizzato da dinamiche di mercato in rapida evoluzione e da una crescente consapevolezza della popolazione riguardo all'importanza della salute dentale.

Negli ultimi anni, la domanda di prestazioni odontoiatriche in Italia ha registrato un aumento costante. Questo trend è attribuibile a diversi fattori:

- Invecchiamento della popolazione: l'aumento della vita media ha portato a una maggiore necessità di cure dentali legate alla preservazione e alla sostituzione protesica, specialmente nella fascia di popolazione sopra i 60 anni;
- Crescente attenzione all'estetica dentale: la crescente consapevolezza dell'importanza di un sorriso sano e bello ha spinto molte persone, anche giovani, a richiedere trattamenti come lo sbiancamento dentale, l'ortodonzia invisibile e le faccette estetiche;
- Miglioramento dell'educazione sanitaria: campagne di sensibilizzazione, sia pubbliche che private, hanno contribuito ad aumentare l'attenzione verso la prevenzione, favorendo visite di controllo regolari e trattamenti preventivi come l'igiene orale professionale;

- Digitalizzazione e accesso a nuove tecnologie: tecnologie innovative, come scanner intraorali, impianti computer-guidati e soluzioni ortodontiche digitali, hanno reso i trattamenti più accessibili e meno invasivi, aumentando la domanda da parte dei pazienti.

In Campania, la domanda è ulteriormente influenzata da fattori socio-economici.

La regione presenta una popolazione numerosa e diversificata, con una significativa percentuale di famiglie a basso reddito.

Questo rende particolarmente rilevante l'offerta di prestazioni odontoiatriche a costi sostenibili, spesso rese possibili grazie ai centri convenzionati con il Servizio Sanitario Nazionale (SSN).



In generale, i potenziali pazienti di una clinica odontoiatrica quali bisogni primari da soddisfare hanno i trattamenti curativi che naturalmente occupano un ruolo centrale. Questi includono la cura di carie, gengiviti e parodontiti, oltre a interventi più complessi come l'estrazione di denti, gli impianti dentali e la sostituzione protesica.

Spesso l'esigenza dei trattamenti curativi deve essere coniugata ad un altro aspetto essenziale che è l'accessibilità economica. Infatti, di frequente, l'aspetto economico può rappresentare una barriera all'ingresso per i pazienti che hanno necessità di cure.

Accanto ai bisogni primari, esistono fabbisogni secondari che, pur non essendo essenziali, possono fare la differenza nell'esperienza complessiva del paziente.

L'estetica dentale, ad esempio, è diventata una priorità per molti, con una crescente richiesta di trattamenti come lo sbiancamento e le faccette.

L'esperienza personalizzata è un altro elemento importante: i pazienti apprezzano un ambiente accogliente, un approccio empatico e la sensazione di essere seguiti in modo unico. Le nuove tecnologie giocano un ruolo chiave nel soddisfare questi bisogni.

L'uso di scanner 3D, software per la chirurgia guidata e altre soluzioni innovative rende i trattamenti più precisi, rapidi e confortevoli.

Anche la comodità logistica, come la facilità di accesso alla clinica e la disponibilità di parcheggi, contribuisce a migliorare l'esperienza del paziente.

Inoltre, i pazienti apprezzano una comunicazione chiara e trasparente, sia in termini di costi che di trattamenti.

Infine, tempi di recupero ridotti e un supporto post-trattamento adeguato rappresentano un valore aggiunto per chiunque si rivolga a una clinica odontoiatrica.

Per l'individuazione dei pazienti target si riportano ora la totale gamma dei potenziali clienti suddivisi per età con i relativi fabbisogni:

1. Bambini (3-12 anni):

Esigenze: Prevenzione delle carie nei denti da latte, educazione all'igiene orale, e trattamenti ortodontici precoci per correggere malocclusioni.

Fattori chiave: Sensibilizzazione dei genitori sull'importanza di visite regolari e trattamenti preventivi.

2. Adolescenti (13-18 anni):

Esigenze: Correzione ortodontica, prevenzione delle carie permanenti, trattamenti estetici minori (come sbiancamento leggero per macchie dentali).



Fattori chiave: Importanza crescente dell'estetica e della salute orale per l'autostima e il benessere sociale.

3. Giovani adulti (19-35 anni):

Esigenze: Estetica dentale (sbiancamento, faccette, ortodonzia invisibile), cura delle carie e igiene orale regolare.

Fattori chiave: Interesse per trattamenti rapidi, minimamente invasivi e tecnologicamente avanzati.

4. Adulti (36-59 anni):

Esigenze: Trattamenti restaurativi (corone, ponti), prevenzione e cura di malattie parodontali, estetica dentale avanzata.

Fattori chiave: Focus su salute e funzionalità dentale, con un occhio all'estetica.

5. Anziani (60+ anni):

Esigenze: Sostituzione protesica (protesi mobili o fisse, impianti), cura di problemi cronici come la parodontite, prevenzione delle infezioni orali legate a patologie sistemiche.

Fattori chiave: Mantenimento della funzionalità masticatoria e miglioramento della qualità della vita.

Continuando nell'individuazione dei pazienti target si elencano di seguito anche i fattori socio economici che devono essere combinati a quelli appena esposti per potere individuare i pazienti target:

1. Pazienti appartenenti a fasce svantaggiate:

Caratteristiche: Persone che dipendono dal Servizio Sanitario Nazionale (SSN) per accedere alle cure odontoiatriche.

Esigenze: Prestazioni a basso costo o gratuite, tempi di attesa ridotti e servizi di base garantiti.

2. Fasce a reddito medio-basso:

Caratteristiche: Spesso si affidano a centri convenzionati per contenere i costi, pur cercando cure efficaci e affidabili.

Esigenze: Accessibilità economica, specialmente per trattamenti essenziali come protesi e cure parodontali.

3. Fasce a reddito medio-alto:

Caratteristiche: Possono permettersi cure odontoiatriche private, incluse le tecnologie più avanzate e i trattamenti estetici di fascia alta.

Esigenze: Ricerca di servizi di alta qualità, innovazione e personalizzazione.

Riguardo, invece, l'offerta di servizi odontoiatrici in Italia è caratterizzata da una molteplicità di operatori, tra cui studi privati, centri convenzionati e catene di cliniche odontoiatriche.



- **Studi privati**: gli studi dentistici tradizionali rappresentano ancora la maggior parte del mercato. Sono caratterizzati da un'offerta altamente personalizzata e da un rapporto diretto e fiduciario con il paziente. Tuttavia, la frammentazione del settore privato rende difficile per molti piccoli operatori competere con le strutture più grandi e organizzate.
 - o Punti di forza:
 - Trattamenti su misura, adattati alle specifiche esigenze di ogni paziente.
 - Alta qualità del servizio grazie all'attenzione individuale e alla gestione diretta del professionista.
 - Relazioni di fiducia consolidate, spesso basate su una conoscenza personale pluriennale.
 - o Sfide:
 - Elevata frammentazione del settore: molti piccoli studi faticano a competere con strutture più grandi e organizzate.
 - Limitata capacità di investimento in tecnologie avanzate e innovazioni, spesso accessibili solo alle realtà più grandi.
 - Costi più elevati per i pazienti, che possono orientarsi verso soluzioni più economiche offerte da catene o centri convenzionati.

- **Centri convenzionati**: i centri odontoiatrici convenzionati con il SSN svolgono un ruolo cruciale, soprattutto in regioni come la Campania, dove rappresentano un'alternativa economica per i pazienti che non possono permettersi cure private. Questi centri offrono un'ampia gamma di servizi, dalla prevenzione alla chirurgia, a costi parzialmente o totalmente coperti dal SSN. In Campania, esempi eccellenti di questo modello sono **SDP** e **VALDENT** che combinano qualità del servizio e accessibilità economica.
 - o Punti di forza:
 - Offerta di un'ampia gamma di servizi: dalla prevenzione ai trattamenti complessi, come la chirurgia e la protesica.
 - Costi parzialmente o totalmente coperti dal SSN, che rendono queste strutture particolarmente attraenti per le fasce di reddito medio-basso.
 - Tempi di attesa ridotti grazie alla partecipazione a sistemi di prenotazione centralizzati, come il C.U.P. regionale.
 - o Sfide:
 - Necessità di mantenere un equilibrio tra qualità del servizio e sostenibilità economica, considerando le tariffe SSN spesso inferiori ai costi del mercato privato.
 - Competizione con le catene odontoiatriche, che attraggono pazienti con offerte commerciali aggressive.

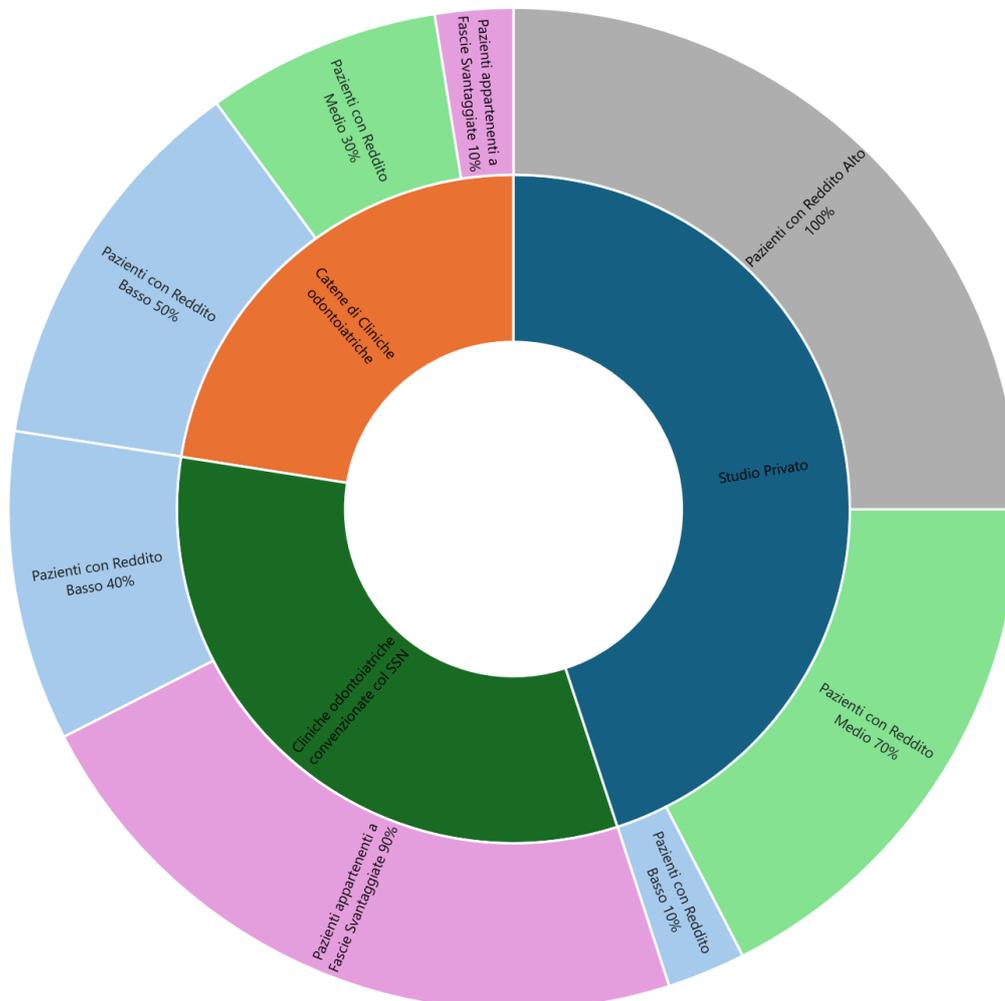


- **Catene di cliniche odontoiatriche**: negli ultimi anni, si è assistito a una rapida espansione delle catene odontoiatriche, che operano con modelli di business standardizzati, sfruttando economie di scala e campagne di marketing aggressive. Queste realtà hanno introdotto maggiore concorrenza nel mercato, abbassando i costi di alcuni trattamenti e ampliando l'accesso a determinate prestazioni. Tuttavia, la standardizzazione dei servizi può talvolta compromettere la qualità e la personalizzazione delle cure.
 - Punti di forza:
 - Economie di scala: Queste strutture beneficiano di una gestione centralizzata che consente di ridurre i costi operativi e offrire trattamenti a prezzi competitivi.
 - Marketing aggressivo: Campagne pubblicitarie mirate attirano un ampio numero di pazienti, spesso con promozioni accattivanti.
 - Accesso alle tecnologie: Le catene odontoiatriche sono spesso all'avanguardia nell'adozione di strumenti tecnologici avanzati, come scanner intraorali e soluzioni digitali per l'ortodonzia.
 - Sfide:
 - La standardizzazione dei servizi può compromettere la qualità e la personalizzazione delle cure, elementi che restano centrali per molti pazienti.
 - Alta rotazione del personale medico, che può influire negativamente sulla continuità e sulla fiducia nel rapporto medico-paziente.
 -

Di seguito si riporta un grafico che riassume la distribuzione media dell'offerta in base alla domanda (caratterizzata per la discriminante socioeconomica).



Distribuzione media dell'offerta in base alla domanda
(valorizzata secondo la variabile socioeconomica)



3.3 Opportunità di crescita

ODONTOINVEST®, proprietaria delle cliniche **SDP** e **VALDENT**, si trova oggi in una posizione strategica per espandere la propria presenza e rafforzare il suo ruolo nel mercato odontoiatrico.

Grazie alla costruzione del **NUOVO POLO** e a un'importante attività di rebranding, l'azienda intende raggiungere nuovi traguardi, ampliando il target di pazienti e consolidando la propria leadership nel settore.

Le cliniche **SDP** e **VALDENT**, storicamente orientate a soddisfare le esigenze di pazienti con reddito basso e appartenente a fasce svantaggiate grazie alla convenzione con il SSN,



puntano ora a intercettare anche una clientela con reddito medio. Questo obiettivo si basa su un rinnovamento strategico che coniuga innovazione, miglioramento dell'immagine aziendale e valorizzazione delle eccellenze già consolidate.

La costruzione del **NUOVO POLO** rappresenta una tappa fondamentale.

Questa nuova struttura, moderna e tecnologicamente avanzata, sarà in grado di attrarre non solo i pazienti già fidelizzati, ma anche un pubblico più ampio, includendo chi cerca prestazioni di alta qualità in un ambiente accogliente e all'avanguardia.

L'introduzione di tecnologie come scanner intraorali, chirurgia computer-guidata e soluzioni ortodontiche digitali consentirà di offrire trattamenti meno invasivi, più rapidi e personalizzati, rispondendo alle crescenti aspettative dei pazienti con reddito medio, particolarmente attenti all'estetica e alla qualità delle cure.

Parallelamente, l'attività di rebranding gioca un ruolo cruciale nel processo di trasformazione.

ODONTOINVEST[®] si propone di rinnovare la propria immagine attraverso una comunicazione efficace, un logo aggiornato e una strategia di marketing mirata. Campagne pubblicitarie sui social media, collaborazioni con influencer locali e iniziative di prevenzione odontoiatrica contribuiranno a far conoscere l'azienda a un pubblico più ampio, posizionandola come leader innovativo e accessibile.

Il rebranding e l'innovazione tecnologica non solo miglioreranno la percezione del brand, ma rafforzeranno anche la capacità delle cliniche di competere con i principali attori del settore, come le catene odontoiatriche, diventando di fatto essa stessa una catena. L'azienda, infatti, intende mantenere al centro l'attenzione per il paziente, combinandola con tecnologie all'avanguardia e processi efficienti.

Un altro aspetto chiave del piano di crescita è l'espansione dell'offerta di servizi. La gamma di trattamenti sarà ulteriormente ampliata per includere non solo cure convenzionate, ma anche soluzioni estetiche di alto livello, come sbiancamenti, faccette e ortodonzia invisibile. Questo approccio consentirà di soddisfare le esigenze di un pubblico eterogeneo, mantenendo sempre un elevato standard qualitativo.

La costruzione del **NUOVO POLO** offrirà inoltre la possibilità di aumentare la capacità operativa, riducendo i tempi di attesa e migliorando l'esperienza complessiva dei pazienti. Un ambiente moderno e confortevole, unito alla digitalizzazione dei processi di prenotazione e gestione, renderà **ODONTOINVEST**[®] una scelta preferenziale rispetto ad altri operatori del mercato.

Infine, le opportunità di crescita non si limitano alla sola innovazione tecnologica e al rebranding.

ODONTOINVEST[®] attuerà una politica di espansione geografica, con l'apertura di nuovi poli o la collaborazione con altre realtà odontoiatriche, rafforzando così la propria presenza sul territorio prima in Campania e poi a livello nazionale.

Partnership strategiche con scuole, aziende e associazioni potrebbero inoltre incrementare la visibilità del brand e attrarre nuovi pazienti attraverso iniziative di prevenzione e sensibilizzazione.



In sintesi, **ODONTOINVEST®** si pone come protagonista di un percorso di crescita ambizioso ma realistico, fondato su una solida tradizione, una forte capacità innovativa e una visione chiara del futuro. La combinazione di queste leve strategiche permetterà all'azienda di intercettare nuovi segmenti di mercato, consolidare la propria leadership e soddisfare le esigenze di una clientela sempre più diversificata e attenta.

4.4 Analisi competitiva

Il mercato odontoiatrico italiano è caratterizzato da una molteplicità di attori, tra cui studi privati, centri convenzionati e catene di cliniche odontoiatriche.

I principali competitor delle cliniche targate **ODONTOINVEST®** sono rappresentati non tanto dai dentisti privati, ma dagli altri centri convenzionati e dalle catene di cliniche odontoiatriche. Queste ultime rappresentano una realtà relativamente recente, ma in crescita, soprattutto nel Centro-Nord Italia. Tuttavia, la loro presenza nel Sud Italia, e in particolare in Campania, rimane limitata, evidenziando importanti opportunità di espansione per operatori già radicati nel territorio.

COMPETITOR IN CAMPANIA

Gli studi dentistici che in Campania erogano prestazioni professionali in forma esclusivamente privata sono tutti di piccole dimensioni e quasi esclusivamente "monoprofessionali", motivi per i quali non possono essere qualificati come competitor di **SDP** e **VALDENT**.

I competitor sul mercato locale vanno ricercati esclusivamente nel settore della specialistica ambulatoriale accreditata.

ESTRATTO DELLA D.G.R.C. 757 pubblicata sul B.U.R.C. del 08.01.2025



2.2 Branche a Visita		AA	BB	CC	DD
		Tetto di spesa definitivo 2024 (salvo modifiche delle ASL)			di cui: % fuori
NSIS_23	Denominazione struttura erogatrice	NUM (1)	LORDO (2)	NETTO (3)	regione

ASL CASERTA

000101	SDP DR PICCIRILLO	39.222	1.277.857	1.127.293	1,0%
000160	COI DI DE VINCENTIS G. E G. SAS	20.783	677.113	597.332	1,0%
341125	STUDIO MEDICO DR.ROMOLO GRELLA	36.475	1.188.333	1.048.317	1,0%
381112	CENTRO POLISP. S.APOLLONIA	8.505	277.089	244.441	1,0%

ASL NAPOLI 1 CENTRO

470131	D.T.O. S.A.S.	11.559	242.778	214.172	1,0%
470134	S. APOLLONIA S.A.S.	12.897	339.023	299.077	1,0%
470135	SAN STANISLAO S.A.S.	5.762	151.172	133.360	1,0%
480203	VALDENT S.A.S.	16.002	425.389	375.267	1,0%
480212	HERMITAGE CAPODIMONTE SPA	3.849	52.206	46.055	1,0%
490199	CENTRO ODONTOSTOMAT. BAMONTE S.	28.220	732.670	646.342	1,0%
490200	EMMECI S.N.C. DI M. MAISTO & C	9.307	239.011	210.849	1,0%
510259	CENTRO DENTISTICO CAMPANO S.T.P. SR	4.795	120.726	106.502	1,0%
510260	DOTT. SANGIOVANNI PAOLA	2.411	62.342	54.996	1,0%
520313	DENTAL IGEA SRS	4.443	115.074	101.515	1,0%
530432	CENTRO ODONTOIATRICO DR.F.SELLITTI	24.543	635.392	560.526	1,0%
530434	CENTRO ODONTOSTOMATOLOGICO CER.	25.210	651.817	575.016	1,0%
AMB384	CENTRO MULTIMEDICO AMBROSIO SRL	13.077	280.629	247.563	1,0%
AMB484	Fondazione S. Maria della Misericordia	12.508	326.543	288.068	1,0%
AMB489	NOVOFAT srl Società tra professionisti	4.048	105.531	93.097	1,0%

ASL NAPOLI 2 NORD

022036	CENTRO DENTALE FLEGREO	1.295	34.963	30.843	1,0%
023011	DENTAL CENTER SRL	10.639	287.815	253.903	1,0%
023012	DENTI SANI DEL DR. LUIGI PIANESE & C.	1.375	37.201	32.818	1,0%
612011	AESCULAPIUS CENTER S.A.S DI IOVINE LU	2.693	45.266	39.933	1,0%
713011	DPM DENTALE S.A.S.	2.301	62.078	54.764	1,0%
720100	DOTT. ANGELO DE FAZIO SAS	4.763	128.482	113.343	1,0%
812611	PANACEA S.R.L.	14.963	403.878	356.290	1,0%

ASL NAPOLI 3 SUD

008137	F. VERNIERO SRL	6.260	209.409	184.735	1,0%
008322	DR. ZARCONI GIULIO	2.989	99.993	88.211	1,0%
008438	EUDENTAL SRL	32.989	1.103.497	973.477	1,0%
008523	DR. GUARNIERI E C.	4.483	149.943	132.276	1,0%
AMB471	M.O.D.E. Clinic di Giovanni Corrado	9.762	326.543	288.068	1,0%

ASL SALERNO

610201	'CENTRO ODONTOIATRICO' DI TRIPODI A	5.587	184.106	162.413	1,0%
--------	-------------------------------------	-------	---------	---------	------

I dati riportati indicano il tetto netto delle 32 strutture accreditate in Regione Campania. La dicitura "salvo modifiche delle ASL" allude alla norma del contratto che prevede il riconoscimento "a consuntivo per ogni singola ASL" dell'extrabudget del 10% per le strutture che hanno erogato prestazioni eccedenti; sia **SDP** che **VALDENT** hanno erogato nell'anno 2024 prestazioni extrabudget per cui al prossimo consuntivo, previsto per il 30.06.2025, il tetto definitivo diventerà rispettivamente di euro 1.240.022 e di euro 412.793 (oltre alle premialità previste dalla D.G.R.C 215).

In base al tetto di struttura, questo l'elenco delle prime 10 strutture, in ordine decrescente in base al tetto di struttura assegnato per l'anno 2024:

Nr	Centro	Tetto 2024
----	--------	------------



1	SDP	1.127.293
2	Studio Grella	1.048.317
3	Eudental	973.477
4	Bamonte	646.342
5	COI	598.332
6	Cerasuolo	575.016
7	Sellitti	560.526
8	Valdent	375.267
9	Panacea	356.290
10	S.Apollonia	299.077

Non necessariamente il tetto di struttura assegnato corrisponde al volume effettivamente erogato, perché alcune strutture non lo raggiungono (Es. Eudental), mentre altre lo oltrepassano (Es. **SDP** e **VALDENT**), acquisendo il diritto alla remunerazione dell'extrabudget del 10%.

Inoltre, il fatturato per le prestazioni private non è necessariamente proporzionale al tetto di struttura, motivo per il quale questa analisi va riscontrata con i ricavi complessivi, che possono essere invece rilevati dai bilanci depositati.

La recente Delibera della ASL CASERTA nr. 262 del 13.02.2025 ha riconosciuto la massima premialità alla **SDP**, in base agli indici delle annualità 2022-2023,

Branca BRANCHE A VISITA		
NSIS_23	Denominazione struttura erog	BASE 2023 col. 12 + 17
000046	ORL MAIO -CASERTA	86.639
000073	LEC DI A.MARIA E C.	80.889
000101	SDP DR PICCIRILLO	1.234.321

Incrementando il "tetto base" per la annualità 2025 ad euro **1.234.321**

COMPETITOR NAZIONALI

Le uniche realtà di odontoiatria organizzata a livello nazionale sono cinque, tutte associate ANCOD (Associazione Nazionale Centri Odontoiatrici):

- DentalPro: fondata a Milano nel 2010, è la catena più diffusa a livello nazionale, con circa 260 centri in 14 regioni. In Campania, è presente con due strutture: un centro a Nocera Inferiore (aperto nel 2022 con una formula di affiliazione "light") e un piccolo studio a Faiano (Salerno), aperto nel 2024 in un centro commerciale.
- Primo Caredent: nata a Torino nel 2010, si è espansa acquisendo Slam Dental in Sardegna e successivamente fondendosi con il Gruppo Caredent. Non ha una presenza significativa in Campania o nel Sud Italia.
- Dentalcoop: attiva dal 2004, è nata nel Veneto e conta una decina di centri distribuiti in dieci regioni. Non è presente in Campania.



- Bludental: fondata a Roma nel 2009, opera in otto regioni con 36 centri odontoiatrici. Non ha sedi nel Sud Italia.
- HDental: fondata nel 2013 nel Nord Italia, si è espansa solo al Nord e nel Lazio con 27 ambulatori di proprietà. Anche questa catena non ha sedi in Campania.

Nessuna delle catene odontoiatriche nazionali è nata a sud di Roma, e la loro presenza in Campania è marginale (solo DentalPro ha due centri operativi nella regione, entrambi di ridotte dimensioni).

Questo dato differisce notevolmente rispetto al resto d'Italia, dove le catene odontoiatriche sono ben radicate, soprattutto nelle regioni settentrionali.

La penetrazione quasi nulla dalle catene odontoiatriche nazionali in Campania crea un'opportunità unica per operatori locali, come **ODONTOINVEST®**.

La possibilità di sviluppare una rete regionale di centri odontoiatrici moderni e tecnologicamente avanzati potrebbe consentire all'azienda di consolidare la propria leadership e ampliare il proprio mercato, sfruttando il vantaggio competitivo di essere un attore già ben radicato nel territorio e titolari della convenzione con il SSN.

4.5 Vantaggi competitivi e fattori distintivi

SDP e **VALDENT** si posizionano strategicamente nel mercato odontoiatrico campano, sfruttando una combinazione di fattori che le distinguono sia dalle catene odontoiatriche nazionali, sia dagli altri centri convenzionati con il Sistema Sanitario Nazionale (SSN). Grazie alla loro esperienza, radicamento locale e alle nuove iniziative come la costruzione del **NUOVO POLO** e le attività di rebranding, queste strutture possono consolidare e ampliare la loro leadership regionale.

A differenza delle catene odontoiatriche, che hanno una presenza limitata in Campania, **SDP** e **VALDENT** vantano una profonda conoscenza del territorio e una relazione consolidata con la comunità locale. Questo radicamento si traduce in fiducia dei pazienti e capacità di rispondere meglio alle necessità specifiche dei pazienti campani, considerando le caratteristiche socio-economiche e demografiche della regione.

Un aspetto cruciale che distingue **SDP** e **VALDENT** dalle catene odontoiatriche è la convenzione con il SSN.

Questo vantaggio consente di intercettare una più ampia fascia di pazienti rendendo accessibili cure di qualità anche alle fasce meno abbienti, garantendo una percezione di qualità e sicurezza e contribuendo a superare il pregiudizio che associa il low-cost delle catene odontoiatriche a una scarsa qualità delle cure.

Infine, mentre le catene odontoiatriche operano spesso con modelli standardizzati e un alto turnover di personale medico, **SDP** e **VALDENT** si distinguono per la presenza stabile del proprio personale medico e non.

Per la competizione nei riguardi degli altri centri convenzionati il **NUOVO POLO** rappresenta un punto di svolta per **SDP** e **VALDENT**.



La struttura sarà dotata di tecnologie all'avanguardia e ambienti più confortevoli, offrendo ai pazienti un'esperienza superiore rispetto a quella garantita dagli altri centri convenzionati.

I principali benefici saranno:

- Qualità superiore delle prestazioni: grazie all'utilizzo di strumenti digitali avanzati, scanner intraorali, implantologia computer-guidata e ortodonzia digitale.
- Riduzione dei tempi di trattamento: l'adozione di tecnologie innovative consentirà di ottimizzare i processi, riducendo i tempi di attesa per i pazienti.
- Esperienza paziente migliorata: il comfort degli ambienti, combinato con un approccio attento e personalizzato, contribuirà a rendere la visita odontoiatrica meno stressante e più piacevole.

Molti centri convenzionati in Campania si concentrano esclusivamente sulle cure di base, limitando la loro capacità di attrarre pazienti con esigenze più complesse o che cercano un'esperienza superiore.

SDP e **VALDENT** si distinguono offrendo trattamenti specialistici, infatti, oltre ai servizi standard coperti dal SSN, le cliniche possono proporre soluzioni avanzate per esigenze specifiche come la riabilitazione protesica complessa o l'ortodonzia estetica.

Infine, grazie al rebranding e alla creazione di una nuova immagine aziendale, **SDP** e **VALDENT** mirano ad ampliare il loro target di riferimento includendo anche pazienti con redditi medio-bassi e medi. Questo obiettivo sarà raggiunto attraverso:

- Comunicazione mirata: una strategia di marketing che evidenzia la combinazione tra convenienza economica e qualità delle prestazioni.
- Offerte flessibili: piani di pagamento accessibili per trattamenti non coperti dal SSN, rendendo le cure avanzate più raggiungibili per una fascia più ampia di pazienti.
-

Essendo gestite da **ODONTOINVEST**[®], **SDP** e **VALDENT** possono beneficiare di efficienze operative che si traducono nell'acquisto centralizzato di materiali e attrezzature che consente di contenere i costi, mantenendo un prezzo competitivo per i pazienti, standardizzazione della qualità.

La gestione unificata garantisce quindi ad ogni centro di operare secondo gli stessi elevati standard, riducendo le variazioni nella qualità delle cure.

In sintesi, **SDP** e **VALDENT** sono ben posizionate per sfruttare i loro vantaggi competitivi nel mercato odontoiatrico campano.

Nei confronti delle catene odontoiatriche, la combinazione di radicamento locale, convenzione con il SSN e attenzione alla continuità delle cure rappresenta un valore unico. Rispetto agli altri centri convenzionati, il **NUOVO POLO** e l'approccio innovativo garantiranno un livello di servizio superiore, consolidando ulteriormente la leadership regionale delle due cliniche.



Grazie a queste strategie, **SDP** e **VALDENT** possono non solo mantenere la loro posizione di rilievo, ma anche espandere la loro base di pazienti, rafforzando il loro ruolo come modello di eccellenza nel settore odontoiatrico.

5. STRATEGIA DI SVILUPPO

5.1 Realizzazione del NUOVO POLO

SDP si appresta a compiere un passo strategico cruciale per consolidare e ampliare la propria posizione di leadership nel mercato odontoiatrico attraverso la realizzazione di un **NUOVO POLO** sanitario all'avanguardia.

Questo progetto, che si colloca in un'area strategica di 18.000 mq nelle immediate vicinanze della Stazione Ferroviaria di Recale (CE) e del Casello Autostradale di Caserta Nord, rappresenta un'evoluzione significativa rispetto all'attuale struttura situata nel centro storico di Recale, che nonostante l'elevato flusso di 500-600 pazienti al giorno, soffre di limitazioni logistiche e operative.

La nuova struttura, immersa in uno spettacolare giardino di oltre 6.000 mq, sarà articolata su tre livelli e offrirà spazi moderni e funzionali.



Al piano interrato, si troveranno laboratori odontotecnici, depositi e una sala corsi; il piano terra ospiterà aree dedicate all'accoglienza, diagnostica avanzata e prime visite, mentre il primo piano sarà dedicato alle unità odontoiatriche operative e agli uffici amministrativi. Il tutto sarà completato da un impianto fotovoltaico sul tetto, che garantirà l'autosufficienza energetica, producendo almeno 60 kWh e ponendo l'intera struttura in linea con i più avanzati standard di sostenibilità ambientale.

Il progetto punta a rivoluzionare i processi operativi di **SDP** introducendo un workflow implantoprotesico completamente digitale.

Attraverso il programma di ricerca "SDP 4.0", sviluppato nel laboratorio CAD-CAM interno, si abbandoneranno le tecniche analogiche tradizionali a favore di un approccio all-digital che consentirà di ridurre i tempi e aumentare la precisione nella produzione di protesi, sia fisse che mobili. Questa innovazione renderà possibile la consegna di protesi immediate, pronte nella stessa giornata in cui vengono eseguite le estrazioni, trasformando il modello di lavoro tradizionale e riducendo drasticamente il numero di sedute necessarie per il paziente.

Il precedente progetto di apertura e modernizzazione di un nuovo polo da parte di **VALDENT** ha già dimostrato il potenziale di questa strategia.

Con un intervento analogo, nel 2023 **VALDENT** ha registrato un incremento del fatturato del 50% già dal primo anno di operatività della nuova struttura.

Questo risultato fornisce una solida base di fiducia per prevedere un successo simile, se non superiore, con il **NUOVO POLO** sanitario di **SDP**.

Oltre agli evidenti vantaggi tecnologici e operativi, la nuova struttura consentirà anche di migliorare significativamente l'esperienza del paziente.

I nuovi spazi, progettati per essere accoglienti e funzionali, elimineranno i problemi di parcheggio e miglioreranno l'accessibilità grazie alla vicinanza a importanti vie di comunicazione.

La possibilità di offrire un servizio innovativo e più rapido attrarrà nuovi pazienti, aumentando la capacità della clinica di soddisfare la domanda crescente.

L'apertura del nuovo polo comporterà anche l'espansione del team interno con l'assunzione di nuove risorse professionali, sia in ambito medico che amministrativo, rafforzando ulteriormente la capacità di **SDP** di rispondere alle esigenze del mercato. Inoltre, l'investimento in formazione continua garantirà che il personale sia sempre aggiornato sulle ultime tecnologie e metodologie, mantenendo alto il livello di qualità delle prestazioni.

Il progetto si sviluppa in tre fasi principali.

La **FASE A** comprende gli investimenti produttivi, come l'acquisto del suolo, le opere murarie e l'acquisizione di impianti e macchinari.



La FASE B è dedicata al programma di Ricerca e Sviluppo per la creazione del workflow digitale.

La FASE C si concentra sulla formazione del personale.

Questi investimenti sono stati progettati per garantire un ritorno economico rapido e sostenibile, grazie alla riduzione dei tempi di trattamento, all'aumento della capacità di accoglienza e alla possibilità di applicare politiche di prezzo che riflettano la qualità superiore delle prestazioni.

Il **NUOVO POLO** sanitario rappresenta quindi non solo un'opportunità di crescita per **SDP**, ma anche un modello replicabile per il futuro sviluppo di altre cliniche nell'ambito della rete "**ODONTOFUTURA**"

La realizzazione di questo progetto segna un punto di svolta, confermando l'impegno di **SDP** nel fornire cure odontoiatriche innovative e di alta qualità, ponendola come punto di riferimento nel panorama odontoiatrico regionale e nazionale.

Di seguito si propongono i rendering del nuovo centro.





5.2 Obiettivi di crescita a medio e lungo termine



info@odontoinvest.com
pec: odontoinvest@pec.it
T: +39 333 391 03 71

via Meravigli 8, 20123 Milano
www.odontoinvest.com
P.iva: 14013800967

Gli obiettivi di crescita di **SDP** nel medio-lungo termine si fondano su una visione strategica ambiziosa e consolidata, rafforzata dall'esperienza di successo già maturata con **VALDENT**.

A medio-lungo termine, **ODONTOINVEST®** si pone un obiettivo ancora più ambizioso: la creazione e lo sviluppo della catena "**ODONTOFUTURA**" un progetto che mira a trasformare l'attuale rete di cliniche in una realtà strutturata e diffusa.

La prima fase di questa espansione prevede l'apertura o l'acquisizione di nuovi centri odontoiatrici in Campania, consolidando la leadership regionale.

Successivamente, l'obiettivo sarà replicare il modello su scala nazionale, portando il marchio "**ODONTOFUTURA**" a diventare sinonimo di qualità, innovazione e accessibilità nel settore odontoiatrico in tutta Italia.

5.3 Creazione della rete di cliniche "**ODONTOFUTURA**"

La strategia di **ODONTOINVEST®** per la creazione di una nuova rete di cliniche odontoiatriche sotto il marchio "**ODONTOFUTURA**" rappresenta un progetto ambizioso che mira a ridefinire il panorama delle cure dentali in Campania.

Questo obiettivo sarà perseguito attraverso un'attenta operazione di rebranding delle attuali cliniche **SDP** e **VALDENT**, cui seguirà un piano di espansione basato su acquisizioni o nuove aperture, accompagnato da politiche di marketing innovative e mirate.

Il rebranding delle cliniche **SDP** e **VALDENT** è il primo passo cruciale verso la costruzione di un'identità forte e riconoscibile per "**ODONTOFUTURA**".

Attraverso questa operazione, le strutture esistenti non solo adotteranno un nuovo marchio, ma anche un'immagine rinnovata che trasmetterà valori chiave come qualità, affidabilità e accessibilità.

Questo processo non si limiterà all'aspetto estetico o alla comunicazione visiva, ma includerà anche una revisione completa dell'esperienza del paziente.

Dall'accoglienza al trattamento, ogni fase sarà ottimizzata per garantire il massimo comfort e la massima soddisfazione.

Il nuovo marchio "**ODONTOFUTURA**" vuole essere sinonimo di eccellenza nelle cure odontoiatriche, ponendo al centro il benessere del paziente e la qualità delle prestazioni.

Questo posizionamento distintivo permetterà di attrarre una clientela più ampia e diversificata, superando il tradizionale target dei centri convenzionati.

L'attenzione alla qualità sarà valorizzata attraverso campagne di comunicazione che metteranno in evidenza le competenze del personale medico, l'adozione di tecnologie all'avanguardia e i risultati tangibili ottenuti dai pazienti.

Parallelamente, il piano di espansione prevede l'apertura di nuove cliniche e l'acquisizione di strutture già operative nel resto della Campania.

Questo approccio consentirà di costruire una rete capillare, in grado di rispondere efficacemente alla crescente domanda di cure odontoiatriche nella regione.



Ogni nuova struttura sarà progettata per rispettare gli standard elevati fissati dal marchio "**ODONTOFUTURA**" garantendo così un'esperienza uniforme e di qualità per tutti i pazienti, indipendentemente dalla loro localizzazione.

Un elemento distintivo di questa strategia è la capacità di bilanciare politiche di prezzo competitive con la percezione della qualità.

"**ODONTOFUTURA**" si impegna a mantenere i principi storici delle cliniche **SDP** e **VALDENT**, che hanno sempre reso le cure odontoiatriche accessibili anche alle fasce di reddito più basse.

Tuttavia, il nuovo marchio adotterà anche politiche di prezzo che riflettano il valore effettivo delle prestazioni offerte, consentendo ai pazienti di percepire la qualità dei servizi ricevuti come un vero e proprio investimento nel proprio benessere.

Le politiche di marketing giocheranno un ruolo fondamentale in questa trasformazione. Attraverso campagne pubblicitarie mirate, l'azienda comunicherà i suoi punti di forza, come l'alta professionalità degli odontoiatri, l'attenzione al paziente e l'accesso a tecnologie innovative.

Saranno inoltre implementate strategie di engagement digitale, con un forte utilizzo dei social media e delle piattaforme online per raggiungere un pubblico sempre più ampio e diversificato.

La reputazione del marchio sarà ulteriormente rafforzata da testimonianze dei pazienti, casi clinici di successo e collaborazioni con enti sanitari e associazioni locali.

L'espansione territoriale e il rebranding non solo permetteranno di ampliare il bacino d'utenza, ma offriranno anche l'opportunità di differenziarsi dai concorrenti, in particolare dalle catene odontoiatriche nazionali e dagli altri centri convenzionati.

Rispetto alle catene, "**ODONTOFUTURA**" potrà contare su un forte radicamento locale e su una percezione di maggiore affidabilità e qualità.

Nei confronti degli altri centri convenzionati, invece, il nuovo marchio potrà distinguersi per un'offerta più ampia e tecnologicamente avanzata, unita a una maggiore attenzione all'esperienza complessiva del paziente.

Infine, la rete "**ODONTOFUTURA**" sarà costruita su un modello gestionale solido, che sfrutterà le economie di scala per mantenere i costi sotto controllo e garantire la sostenibilità economica. Questo approccio permetterà di investire continuamente in innovazione e formazione, assicurando che le cliniche rimangano sempre all'avanguardia nel settore.

Una volta consolidata la rete in Campania, **ODONTOINVEST**[®] prevede di avviare una seconda fase del progetto, volta all'espansione su scala nazionale.

Questa evoluzione capitalizzerà sul successo ottenuto localmente e applicherà il modello "**ODONTOFUTURA**" a nuove regioni, con l'obiettivo di rispondere a un bisogno diffuso di cure odontoiatriche accessibili ma di qualità.

La strategia nazionale si concentrerà su aree geografiche non ancora servite adeguatamente dalle catene odontoiatriche esistenti, sfruttando il vantaggio competitivo del



radicamento locale, del forte rapporto fiduciario con i pazienti e dell'elevata qualità percepita delle prestazioni.

In sintesi, la creazione del marchio "**ODONTOFUTURA**" rappresenta una straordinaria opportunità per **ODONTOINVEST**® di ridefinire il mercato delle cure dentali, partendo dalla Campania per espandersi progressivamente a livello nazionale.

Grazie al rebranding, all'espansione territoriale e a un approccio al marketing innovativo, l'azienda sarà in grado di consolidare la sua posizione di leadership, offrendo cure di alta qualità accessibili a un numero sempre maggiore di pazienti in tutta Italia.

6. STRATEGIA DI MARKETING E COMUNICAZIONE

6.1 Posizionamento del brand "ODONTOFUTURA"

Il brand "**ODONTOFUTURA**" si posiziona come un punto di riferimento nel panorama odontoiatrico, unendo qualità, accessibilità e innovazione. Il marchio intende incarnare fiducia e sicurezza, valori centrali per i pazienti che ricercano cure odontoiatriche eccellenti in un contesto confortevole e professionale.



Il posizionamento di "**ODONTOFUTURA**" si fonda su tre pilastri distintivi che lo differenziano dalle altre realtà del settore:

- **Qualità e Innovazione:** "**ODONTOFUTURA**" si propone come sinonimo di eccellenza odontoiatrica, grazie all'adozione di tecnologie avanzate come il workflow implantoprotesico all-digital, che permette diagnosi precise e soluzioni rapide. La possibilità di realizzare protesi immediate in un'unica seduta rappresenta un unicum nel mercato regionale e un vantaggio competitivo che rafforza l'immagine del brand come leader nell'innovazione.
- **Accessibilità Economica senza Compromessi sulla Qualità:** grazie alla consolidata esperienza dei centri **SDP** e **VALDENT**, il brand coniuga servizi di alta qualità con politiche di prezzo competitive. Questa strategia consente di intercettare un target ampio, che spazia dalle fasce di reddito medio-basso fino a quelle medio-alte, mantenendo un focus inclusivo che rende il marchio accessibile anche a chi altrimenti rinunciarebbe a cure odontoiatriche.
- **Esperienza del Paziente e Fiducia:** il brand pone al centro l'esperienza del paziente, offrendo ambienti moderni e accoglienti, personale altamente qualificato e un rapporto diretto e fiduciario. "**ODONTOFUTURA**" si distingue come una scelta sicura e affidabile per tutta la famiglia, creando un legame emotivo con i pazienti e fidelizzandoli nel tempo.

Il posizionamento di "**ODONTOFUTURA**" non mira solo a soddisfare le esigenze cliniche, ma anche a offrire un servizio che viene percepito come di valore superiore, grazie alla cura dei dettagli, alla professionalità del personale e alla capacità di anticipare i bisogni dei pazienti. Questo posizionamento strategico sarà comunicato attraverso campagne mirate che valorizzeranno i risultati clinici, le testimonianze dei pazienti e l'impatto positivo che il brand avrà sulla loro qualità di vita, consolidando la reputazione di "**ODONTOFUTURA**" come leader nel settore odontoiatrico.

6.2 Strategia di promozione e pubblicità





La strategia di promozione e pubblicità per il brand "**ODONTOFUTURA**" si articola in un piano integrato, volto a consolidare il posizionamento del marchio, ampliare la base clienti e rafforzare la percezione di qualità e affidabilità.

Il focus sarà sulla costruzione di una comunicazione chiara, coinvolgente e orientata al paziente, che trasmetta i valori di eccellenza, innovazione e accessibilità.

Il brand utilizzerà una combinazione di canali online e offline per raggiungere un pubblico ampio e diversificato.

Saranno implementate campagne digitali su piattaforme social (Facebook, Instagram, LinkedIn) e motori di ricerca (Google Ads) per intercettare i pazienti potenziali durante le loro ricerche di servizi odontoiatrici. Parallelamente, si investirà in pubblicità tradizionale tramite affissioni strategiche, radio locali e inserzioni su riviste di settore, con particolare attenzione alle aree in cui sono presenti le cliniche esistenti o di nuova apertura.

Attraverso la creazione di contenuti informativi e coinvolgenti, "**ODONTOFUTURA**" si proporrà come un punto di riferimento per l'educazione odontoiatrica.

Articoli di blog, video tutorial, testimonianze di pazienti e casi clinici risolti saranno pubblicati sul sito web ufficiale e condivisi sui canali social per aumentare l'engagement e creare fiducia nel brand.

Saranno sviluppate offerte promozionali per attrarre nuovi pazienti e fidelizzare quelli esistenti, come check-up gratuiti, sconti su trattamenti specifici e programmi di abbonamento per le cure di mantenimento.

Tali promozioni saranno comunicate attraverso tutti i canali pubblicitari, enfatizzando il rapporto qualità-prezzo e la convenienza offerta da "**ODONTOFUTURA**".

Il brand promuoverà la propria presenza attraverso eventi locali, come giornate dedicate alla prevenzione odontoiatrica, incontri informativi nelle scuole o collaborazioni con altre realtà sanitarie e istituzionali.



Questo approccio rafforzerà il radicamento territoriale e aumenterà la visibilità del marchio nelle comunità di riferimento.

Particolare attenzione sarà posta alla gestione della reputazione online.

Recensioni positive sui principali portali di settore, interazione diretta con gli utenti sui social media e risposte tempestive alle domande o recensioni negative contribuiranno a costruire una percezione di fiducia e affidabilità.

Infine, verranno attivati programmi di referral, che premiano i pazienti esistenti per ogni nuovo cliente che portano al brand.

Parallelamente, testimonial selezionati, come esperti del settore o pazienti soddisfatti, saranno coinvolti per amplificare il messaggio e promuovere la qualità dei servizi.

Questa strategia di promozione e pubblicità garantirà a "**ODONTOFUTURA**" una presenza costante e riconoscibile, favorendo una crescita sostenibile e il consolidamento del marchio come leader nel settore odontoiatrico.

6.3 Partnership e collaborazioni strategiche

Un elemento fondamentale per il successo del progetto "**ODONTOFUTURA**" è lo sviluppo di partnership e collaborazioni strategiche con attori chiave del settore odontoiatrico e sanitario.

Queste alleanze garantiranno l'accesso a tecnologie innovative, l'ottimizzazione dei processi produttivi e il miglioramento continuo della qualità dei servizi offerti.

In particolare, **SDP** ha instaurato rapporti privilegiati con fornitori leader nel settore, come CEFLA di Imola, azienda riconosciuta a livello internazionale per la produzione di apparecchiature odontoiatriche e soluzioni integrate per le cliniche.

Grazie a questa collaborazione, le cliniche "**ODONTOFUTURA**" potranno contare su unità operative all'avanguardia, sistemi di radiologia digitale di ultima generazione e soluzioni progettate per migliorare il comfort e la sicurezza del paziente, oltre che l'efficienza operativa.

Un'altra partnership strategica è stata avviata con 2M DENTAL, fornitore specializzato in materiali odontoiatrici di alta qualità.

Questa collaborazione garantisce alle cliniche un approvvigionamento costante di materiali certificati e tecnologicamente avanzati, fondamentali per supportare il passaggio a un workflow completamente digitale e l'erogazione di prestazioni di eccellenza.

Oltre ai fornitori tecnologici, **SDP** mira a costruire collaborazioni con istituzioni locali, enti di formazione e associazioni di categoria.

Ad esempio, saranno promosse intese con università e scuole di specializzazione odontoiatrica per favorire lo sviluppo di progetti di ricerca congiunti, attività di formazione per il personale medico e amministrativo e programmi di aggiornamento continuo.

Infine, saranno avviate collaborazioni con altre realtà sanitarie territoriali, farmacie e poliambulatori per creare una rete integrata di servizi che amplifichi la visibilità del brand e consenta di intercettare un numero sempre maggiore di pazienti.



Queste partnership e collaborazioni strategiche rafforzeranno ulteriormente la posizione competitiva di "ODONTOFUTURA", consentendo di combinare innovazione, qualità e sostenibilità in un modello di eccellenza replicabile su scala regionale e nazionale.

7. PIANO OPERATIVO

7.1 Fasi di implementazione del progetto

L'implementazione del progetto legato al brand "ODONTOFUTURA" seguirà un percorso strutturato e articolato in fasi distinte, concepite per garantire un'efficace gestione delle risorse e il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Questo processo terrà conto delle peculiarità operative, finanziarie e strategiche necessarie per consolidare il posizionamento del brand e promuovere la crescita sostenibile dell'azienda.



Fase 1: Rebranding delle Cliniche Esistenti

La prima fase del progetto prevede un'operazione di rebranding completa delle cliniche **SDP** e **VALDENT**, che assumeranno ufficialmente il marchio "**ODONTOFUTURA**".

Questa attività coinvolgerà non solo la revisione dell'immagine visiva, ma anche l'allineamento dei processi operativi, dei materiali di comunicazione e del posizionamento sul mercato.

Si procederà con il rinnovamento del design degli spazi, l'introduzione di nuove tecnologie e l'adozione di standard operativi uniformi per garantire un'esperienza di qualità elevata e omogenea per i pazienti.

Fase 2: Costruzione del NUOVO POLO

Parallelamente al rebranding, il progetto include la realizzazione di un nuovo polo sanitario per **SDP**, progettato con un'attenzione particolare all'innovazione tecnologica e alla sostenibilità.

La struttura sarà dotata di un laboratorio odontotecnico all-digital, di un centro di ricerca CAD-CAM e di impianti ad alta efficienza energetica.

Questa fase è fondamentale per migliorare l'efficienza operativa e aumentare significativamente la capacità di accoglienza dei pazienti.

Fase 3: Espansione Regionale

La fase successiva prevede l'apertura di tre nuove cliniche sotto il marchio "**ODONTOFUTURA**" nelle provincie di Salerno, Avellino e Benevento.

Questa attività sarà realizzata sia attraverso acquisizioni di strutture esistenti sia tramite la costruzione di nuovi centri, situati in posizioni strategiche per intercettare un pubblico sempre più ampio e diversificato.

Fase 4: Digitalizzazione e Innovazione

Una componente cruciale del progetto riguarda la completa digitalizzazione dei flussi di lavoro. L'obiettivo è sviluppare un workflow implantoprotesico unico e innovativo, capace di ridurre i tempi di trattamento e migliorare la precisione delle diagnosi e delle protesi. Questa fase comporta un intenso programma di formazione per il personale e l'integrazione di tecnologie avanzate come scanner intraorali, fresatrici digitali e stampanti 3D.

Fase 5: Sviluppo Nazionale del Brand

A lungo termine, il progetto si concentra sull'espansione su scala nazionale, con la creazione di una rete di cliniche distribuite in diverse regioni italiane, utilizzando lo strumento del "Contratto di rete".

Questa fase sarà accompagnata da una strategia di marketing mirata a rafforzare la riconoscibilità del brand "**ODONTOFUTURA**" su tutto il territorio.



7.2 Tempistiche e milestones principali

L'implementazione del progetto "**ODONTOFUTURA**" sarà suddivisa in una serie di step definiti con tempistiche precise, garantendo un monitoraggio costante del progresso e il rispetto degli obiettivi prefissati.

Anno 1: Avvio del Rebranding e Costruzione del **NUOVO POLO**

Nei primi 12 mesi verrà completato il rebranding delle cliniche **SDP** e **VALDENT**, che comporterà l'introduzione del marchio "**ODONTOFUTURA**" e l'adeguamento degli standard operativi e comunicativi. Parallelamente, saranno avviati i lavori di costruzione del **NUOVO POLO**, con il completamento previsto entro il terzo anno.

Anno 2: Lancio del Workflow All-Digital

Il secondo anno segnerà il lancio del workflow all-digital, con l'introduzione delle nuove tecnologie nei processi operativi delle cliniche. Questa fase comprenderà la formazione intensiva del personale e l'ottimizzazione dei protocolli di lavoro.

Anno 3-4: Espansione Regionale

Entro il terzo anno, è previsto il completamento del **NUOVO POLO** e l'apertura di una nuova clinica "**ODONTOFUTURA**" in provincia di Salerno con almeno otto "riuniti" (poltrona odontoiatrica).

Il quarto anno vedrà un'ulteriore espansione, con l'aggiunta di altre due cliniche (Avellino e Benevento) con almeno sei "riuniti" per consolidare la presenza del brand nella regione.

Anno 5 e Oltre: Sviluppo Nazionale

A partire dal quinto anno, il progetto entrerà nella sua fase di espansione nazionale. Questo prevede l'apertura di cliniche in altre regioni italiane, con un focus iniziale su quelle del Centro e del Nord Italia, dove il potenziale di mercato è elevato.

Le milestones principali includono il completamento del rebranding (12 mesi), l'attivazione del workflow all-digital (24 mesi), l'apertura del **NUOVO POLO** sanitario (18 mesi), e l'espansione regionale e nazionale (da 36 mesi in poi).

7.3 Gestione delle risorse umane e organizzazione interna

La gestione delle risorse umane rappresenta un aspetto centrale per il successo del progetto "**ODONTOFUTURA**".

La strategia prevede l'implementazione di un modello organizzativo efficiente e orientato alla crescita, capace di rispondere alle esigenze di un mercato in evoluzione e di supportare l'espansione del brand.



L'organizzazione interna sarà strutturata in modo gerarchico ma con un approccio collaborativo.

Ogni clinica avrà un direttore responsabile, supportato da un team di medici odontoiatri, assistenti alla poltrona, personale amministrativo e responsabili della customer care.

La gestione centrale sarà affidata a un comitato direttivo che coordinerà le operazioni delle cliniche, supervisionando le attività strategiche, finanziarie e di marketing.

L'espansione del brand richiederà l'assunzione di nuove risorse qualificate.

Il reclutamento si concentrerà su figure professionali con esperienza, affiancate da giovani talenti da formare internamente.

È previsto un programma di formazione continua, focalizzato sulle nuove tecnologie digitali, sull'approccio al paziente e sulle competenze gestionali.

Un pilastro fondamentale sarà la digitalizzazione dei processi, che richiederà un'ampia diffusione di competenze tecnologiche tra il personale.

Verranno organizzati corsi specifici su CAD-CAM, imaging digitale e gestione delle protesi immediate

"**ODONTOFUTURA**" punta a costruire una cultura aziendale basata sulla qualità, sull'innovazione e sull'attenzione al paziente.

Questo sarà ottenuto attraverso programmi di engagement interno, incentivi per le performance e un ambiente di lavoro collaborativo e stimolante.

Con un'efficace gestione delle risorse umane e un'organizzazione interna ben strutturata, "**ODONTOFUTURA**" sarà in grado di sostenere l'espansione del brand, migliorare la qualità dei servizi e garantire la soddisfazione dei pazienti in tutte le sue cliniche.

8. PIANO FINANZIARIO

8.1 Investimenti iniziali e fonti di finanziamento

Il progetto del **NUOVO POLO** rappresenta un investimento significativo e strategico per la costruzione di un centro all'avanguardia.

La struttura, posizionata in un luogo di grande visibilità e accessibilità, a soli 500 metri dalla stazione ferroviaria di Recale e a 1 km dal casello autostradale di Caserta Nord, sarà facilmente raggiungibile sia per i pazienti locali che per quelli provenienti da altre regioni.

Il nuovo centro sarà immerso in un giardino di oltre 6.000 mq e si svilupperà su tre livelli principali, oltre a un solaio di copertura destinato all'installazione di pannelli fotovoltaici. Di seguito sono riportati i dettagli della struttura:

- Piano interrato (400 mq): destinato a parcheggio per autovetture.



- Piano terra (340 mq): comprendente una sala d'attesa con servizi, reception, bar, sala Rx e TAC, quattro studi odontoiatrici per le prime visite, laboratori odontotecnici, un laboratorio di ricerca CAD-CAM e la direzione.
- Piano primo (340 mq): destinato a dodici unità odontoiatriche, una sala di sterilizzazione, un ufficio amministrativo e servizi.
- Piano secondo: dedicato a ulteriori laboratori odontotecnici, un laboratorio di ricerca CAD-CAM, una sala corsi e conferenze, e la direzione.
- Solaio di copertura: interamente occupato da pannelli fotovoltaici con una capacità di produzione stimata in almeno 60 kWh.

L'obiettivo principale è di implementare un workflow implantoprotesico innovativo e completamente digitale, che ridurrà il consumo di materiali e garantirà l'autosufficienza energetica del centro grazie all'uso di pannelli solari.

L'investimento totale previsto per la realizzazione del progetto è di 4.500.000 euro, suddivisi nei seguenti capitoli:

1. Opere Murarie - 1.950.000 euro. Le opere murarie sono affidate all'Arch. Giovanni Pollio e comprendono:
 - a. Scavi di sbancamento, fondazioni e reinterri: 100.000 euro
 - b. Opere provvisoriale e ponteggi: 50.000 euro
 - c. Strutture in cemento armato: 600.000 euro
 - d. Muratura: 200.000 euro
 - e. Ferramenta: 100.000 euro
 - f. Intonaci interni ed esterni: 200.000 euro
 - g. Pavimentazione: 100.000 euro
 - h. Fornitura marmi: 30.000 euro
 - i. Rivestimento pareti: 50.000 euro
 - j. Tinteggiature: 70.000 euro
 - k. Controsoffitti: 30.000 euro
 - l. Impermeabilizzazione: 30.000 euro
 - m. Infissi esterni e interni: 110.000 euro
 - n. Vetrazione e serramentistica: 20.000 euro
 - o. Sistemazioni stradali esterne e fognature: 100.000 euro
 - p. Opere a verde: 60.000 euro
 - q. Progettazione e direzione lavori: 50.000 euro
 - r. Oneri di urbanizzazione: 50.000 euro
2. Impianti e Macchinari - 2.068.000 euro. La fornitura e l'installazione degli impianti e dei macchinari sono affidate a 2M Dental di Massimo Iervolino. I dettagli delle spese includono:
 - a. Impianto dell'acqua interna ed esterna: 200.000 euro
 - b. Impianto del gas: 30.000 euro
 - c. Riscaldamento e climatizzazione: 150.000 euro



- d. Impianto elettrico: 120.000 euro
 - e. Impianto fotovoltaico (60 kW): 90.000 euro
 - f. Impianto di antieffrazione: 60.000 euro
 - g. Ascensori: 86.000 euro
 - h. Aria compressa e aspirazione: 130.000 euro
 - i. Impianto di comunicazione e rete (30 postazioni): 130.000 euro
 - j. Opere murarie di assistenza all'impianistica: 40.000 euro
 - k. Riuniti odontoiatrici, autoclavi, e arredi interni: 692.000 euro
 - l. Rx TAC Cone-Beam e laboratorio odontotecnico alldigital: 270.000 euro
 - m. Insegne esterne ed interne: 70.000 euro
3. Software - 50.000 euro. L'integrazione digitale sarà curata da Elite Computer SRL di Milano, con l'installazione di software specifici per il settore odontoiatrico e odontotecnico su cinquanta postazioni, per un costo complessivo di 50.000 euro.
4. Progettazione e Consulenze - 432.000 euro. Le consulenze comprendono diverse professionalità con un costo totale di 432.000 euro: Ingegnere, Architetto, Arredatore, Commercialisti, Consulente aziendale, Avvocato, Specialist in digital dentistry: ciascuno con un costo totale di 48.000 euro.

L'investimento complessivo di 4.500.000 euro sarà finanziato principalmente attraverso la IPO su Euronext Growth Milan e un mix di fondi propri e potenziali contributi pubblici a seconda delle opportunità di cofinanziamento che si renderanno disponibili durante la fase di implementazione del progetto.

Come parte integrante del piano di sviluppo, è previsto un ampliamento territoriale della società attraverso l'apertura di tre nuovi centri in Campania: uno a Salerno, uno a Benevento e uno ad Avellino. Questa strategia mira ad aumentare la presenza del brand sul territorio regionale e a intercettare una domanda crescente per i servizi offerti.

Per il nuovo centro di Salerno, si prevede un investimento di 250.000 euro, finalizzato all'allestimento di uno studio con almeno 8 riuniti, che consentirà di soddisfare un'elevata affluenza di pazienti, grazie alla posizione strategica della città e alla densità demografica della zona.

Il centro di Benevento richiederà un investimento stimato di 200.000 euro per la creazione di uno studio dotato di almeno 6 riuniti, adeguato alla domanda locale e in linea con le esigenze della clientela di questa area territoriale.

Infine, l'apertura del centro di Avellino comporterà un investimento di 180.000 euro, destinato a uno studio con almeno 6 riuniti. La scelta di questa sede è motivata dalla necessità di offrire un servizio capillare in un'area strategica e di ampliare la rete di clienti fidelizzati.



Complessivamente, l'investimento totale per questo ampliamento ammonta a 630.000 euro, risorse che saranno reperite attraverso una combinazione di autofinanziamento e strumenti finanziari esterni, con l'obiettivo di garantire una crescita sostenibile dell'azienda e consolidare la presenza sul mercato regionale

Le fonti di finanziamento per la realizzazione di questi investimenti proverranno dai flussi di cassa generati dalla stessa azienda, confermando la solidità economica del progetto.

8.2 Proiezioni economiche e finanziarie- Scenario Pre-money (2025-2030)

La presente relazione contiene dichiarazioni previsionali ("forward-looking statements"). Queste dichiarazioni sono basate sulle attuali aspettative e proiezioni della Società relativamente ad eventi futuri e, per loro natura, sono soggette ad una componente intrinseca di rischio e incertezza.

Sono dichiarazioni che si riferiscono ad eventi e dipendono da circostanze che possono, o non possono, accadere o verificarsi in futuro e, come tali, non si deve fare un indebito affidamento su di esse.

I risultati effettivi potrebbero differire significativamente da quelli contenuti in dette dichiarazioni a causa di una molteplicità di fattori, incluse la volatilità e il deterioramento dei mercati del capitale e finanziari, variazioni nei prezzi di materie prime, cambi nelle condizioni macroeconomiche e nella crescita economica ed altre variazioni delle condizioni di business, mutamenti della normativa e del contesto istituzionale (sia in Italia che all'estero), e molti altri fattori, la maggioranza dei quali è al di fuori del controllo della Società.

Financial Highlights

Cash Flow

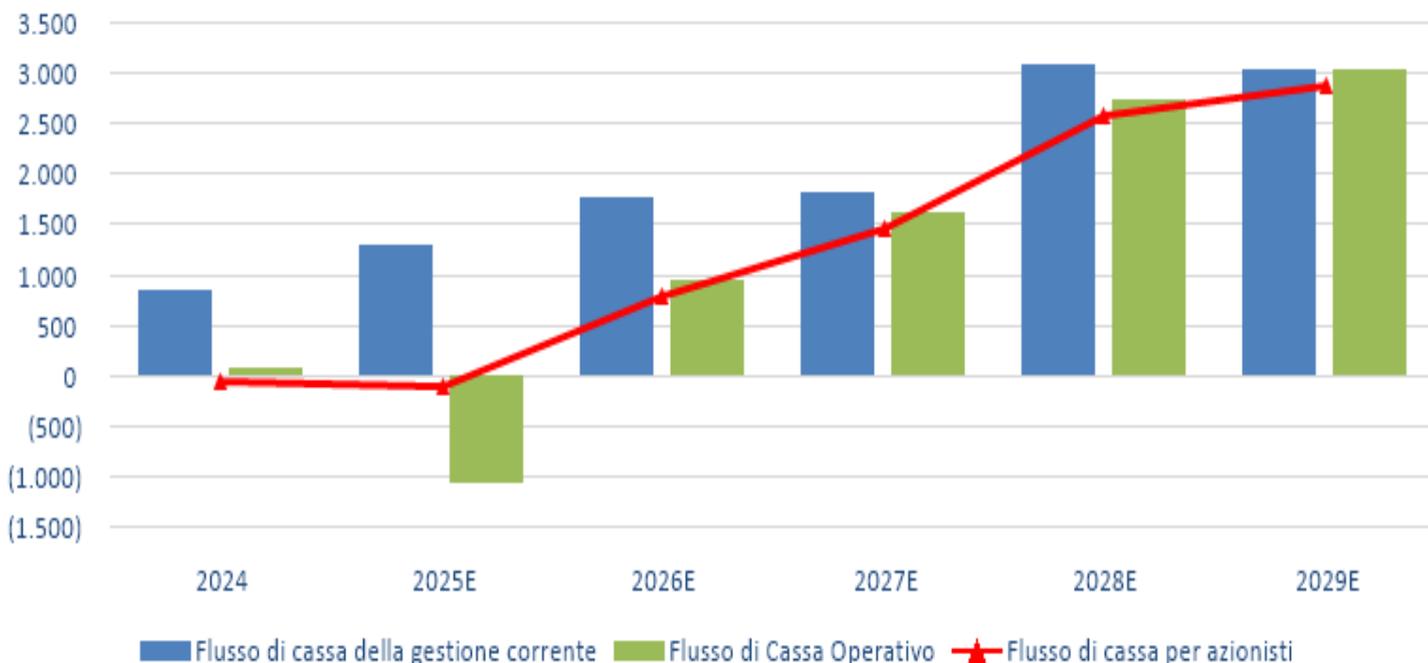
Anni	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
<i>Dati in migliaia di euro</i>						
Flusso di cassa operativo lordo	713	580	1.442	2.275	3.142	3.297
Variazione CCN	134	699	324	(464)	(54)	(276)
Flusso di cassa della gestione corrente	847	1.278	1.766	1.811	3.088	3.021
Flusso di Cassa Operativo	58	(1.087)	930	1.611	2.728	3.021
Flusso di Cassa al servizio del debito	53	(1.106)	894	1.579	2.700	2.998
Flusso di cassa per azionisti	(55)	(106)	789	1.469	2.585	2.877
Flusso di cassa netto	(55)	(106)	789	1.469	2.585	2.877



Il rendiconto finanziario utilizzato per l'analisi è quello dei flussi di liquidità che determina, nella fattispecie, il Flusso di cassa disponibile per gli azionisti e i finanziatori (detto anche Unlevered Free Cash Flow o Free Cash Flow to the Firm). Tale flusso corrisponde al Flusso di cassa operativo, ovvero quello che scaturisce dalla gestione caratteristica dell'impresa al lordo degli oneri finanziari e della restituzione delle risorse impiegate da tutti i finanziatori dell'impresa (capitale di rischio e di terzi). Per calcolare tale flusso occorre utilizzare il concetto del NOPAT, ovvero considerare le c.d. imposte figurative che rappresentano la parte di imposta imputabile al solo risultato operativo che la società pagherebbe se non ci fossero gli oneri finanziari o proventi/oneri straordinari che in Italia sono in parte deducibili. Iniziamo la nostra analisi con il primo flusso di cassa detto operativo lordo dato dalla somma del NOPAT con i costi non monetari per eccellenza ovvero gli ammortamenti e gli accantonamenti. Nell'ultimo bilancio approvato, relativo all'esercizio 2024, il flusso di cassa operativo lordo è positivo ed è cresciuto, rispetto all'esercizio precedente, del 45,35% attestandosi a € 713.202.



Continuiamo la nostra analisi con il flusso di cassa della gestione corrente che, dopo quello operativo lordo, è l'indicatore più importante della performance finanziaria di un'azienda. Esso comprende tutte le operazioni che costituiscono le attività tipiche dell'azienda che presentano il carattere di continua ripetitività nel tempo. Nell'esercizio 2024 il flusso di cassa della gestione corrente è positivo ovvero le entrate monetarie risultano maggiori delle uscite monetarie ed è diminuito, rispetto all'esercizio precedente, del 33,11% attestandosi a € 846.880. Questa differenza rappresenta risorse che possono essere impiegate per il fabbisogno generato dall'altro flusso che attiene l'area degli investimenti in immobilizzazioni necessarie per un eventuale sviluppo aziendale. Arriviamo al flusso di cassa operativo che rappresenta il flusso di cassa al lordo degli oneri finanziari e dei benefici fiscali derivanti da questi ultimi. Misura la liquidità generata dalla gestione aziendale per tutti gli investitori aziendali (azionisti e finanziatori) al netto delle spese non cash, delle variazioni del circolante non cash e delle necessità di investimento/reinvestimento. Un flusso positivo genera liquidità disponibile per essere utilizzata per effettuare pagamenti del debito (interessi passivi e restituzione sorta capitale) e del patrimonio netto (dividendi e riacquisto di azioni proprie). Un flusso di cassa negativo implica che l'impresa deve affrontare un deficit di cassa che deve essere coperto da nuova immissione di Equity o attraverso l'apporto di ulteriore debito. Nell'esercizio 2024 il flusso di cassa operativo è positivo ma è diminuito rispetto all'esercizio precedente, del 88,42% attestandosi a € 58.027. Una grossa importanza riveste il flusso di cassa al servizio del debito che è rappresentato dal flusso di cassa operativo al netto degli oneri straordinari e degli oneri finanziari aggiustato per tenere conto del beneficio della deducibilità di quest'ultimi e destinato al rimborso delle rate dei debiti a medio e lungo termine contratti per la realizzazione dei progetti aziendali. Nell'esercizio 2024 il flusso di cassa al servizio del debito, pari a € 53.184 risulta insufficiente a rimborsare le risorse ottenute dai finanziatori. Nell'esercizio previsionale 2025E il flusso di cassa operativo lordo è positivo ma è diminuito, rispetto all'esercizio precedente, del 18,69% attestandosi a € 579.926. Continuando la nostra analisi dei flussi nell'anno previsionale si evidenzia che il flusso di cassa della gestione corrente è positivo ovvero le entrate monetarie risultano maggiori delle uscite monetarie ed è cresciuto, rispetto all'esercizio precedente, del 50,96% attestandosi a € 1.278.473. Questa differenza rappresenta risorse che possono essere impiegate per il fabbisogno generato dall'altro flusso che attiene l'area degli investimenti in immobilizzazioni necessarie per un eventuale sviluppo aziendale. Nell'esercizio 2025E il flusso di cassa operativo è negativo ed è diminuito rispetto all'esercizio precedente, del 1972,46% attestandosi a € -1.086.527 mentre il flusso di cassa al servizio del debito e quello degli azionisti risultano entrambi negativi comportando un grave deficit finanziario da colmare attraverso l'immissione di risorse.



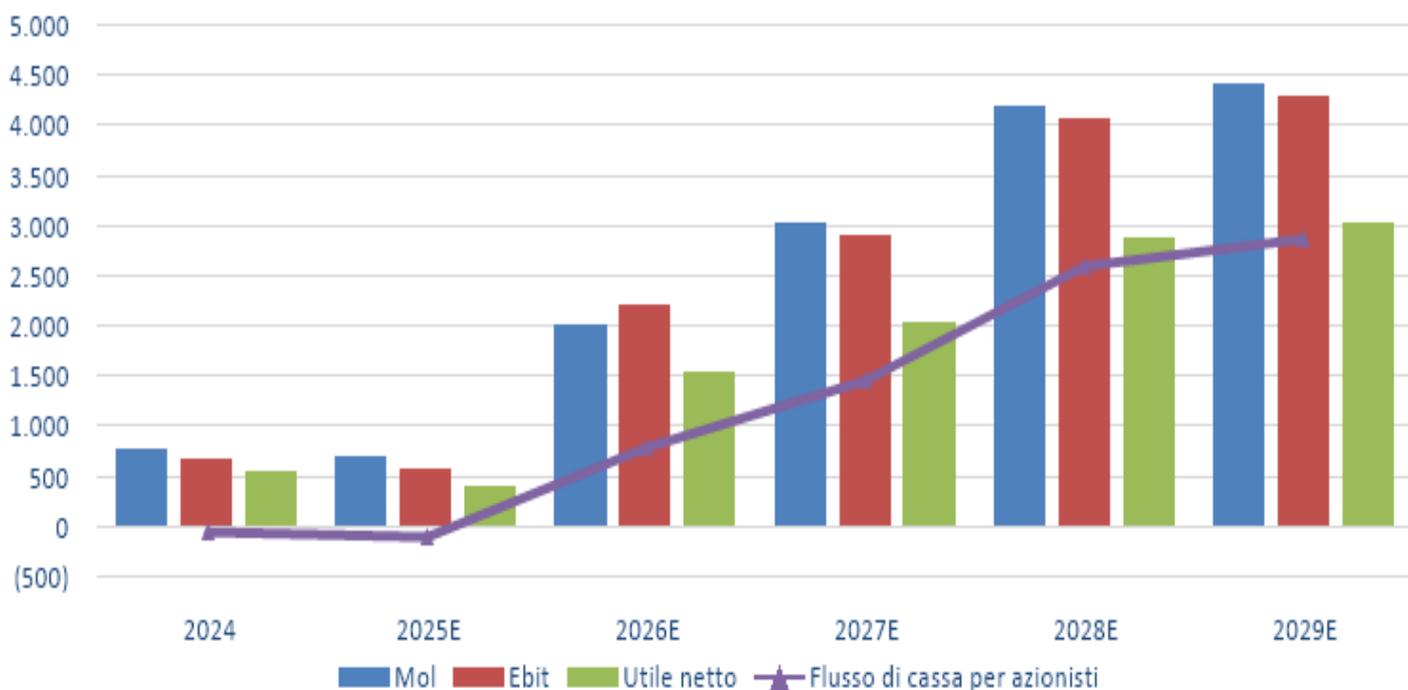
Dati economici

Anni	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
<i>Dati in migliaia di euro</i>							
Ricavi delle vendite	3.881	3.662	3.845	6.345	8.692	11.734	12.321
VdP	4.053	3.835	3.845	6.345	8.692	11.734	12.321
Mol	514	776	698	2.011	3.016	4.189	4.399
Ebit	392	655	569	2.205	2.887	4.060	4.270
Ebt	397	645	544	2.158	2.845	4.024	4.239
Utile netto	332	544	386	1.534	2.024	2.863	3.017
<i>Dividendi</i>							
Vendite change (%)	-	-5,6%	5,0%	65,0%	37,0%	35,0%	5,0%
Mol change (%)	-	50,8%	-10,0%	188,1%	50,0%	38,9%	5,0%
Ebit change (%)	-	66,8%	-13,0%	287,3%	30,9%	40,6%	5,2%
Mol margin (%)	13,2%	21,2%	18,2%	31,7%	34,7%	35,7%	35,7%
Ebit margin (%)	10,1%	17,9%	14,8%	34,8%	33,2%	34,6%	34,7%

Nell'ultimo bilancio approvato relativo all'esercizio 2024, il fatturato è diminuito, rispetto all'esercizio precedente, del 5,64% attestandosi a € 3.662.119, il Margine operativo lordo MOL è aumentato del 50,83% attestandosi a € 775.527 con un'incidenza sui ricavi del 21,18% mentre l'EBIT è aumentato del 66,79% risultando pari a € 654.531 con un'incidenza sui ricavi del 17,87%. Gli indicatori di redditività vedono per il ROI un incremento del 4,83% attestandosi al 14,38%, per il ROE una diminuzione del 38,29% attestandosi al 41,19% e per quanto concerne la redditività delle vendite ROS si registra un incremento del 7,76% attestandosi al 17,87%. Il rapporto Ebit/Of, pari ad un valore di 21,06, denota una situazione di equilibrio finanziario, il reddito generato dalla gestione caratteristica è sufficiente a remunerare il capitale acquisito per produrlo. Nel valutare l'incidenza sui ricavi di alcune delle tipiche voci di costo, si rileva che due dei quattro indicatori calcolati risultano in aumento rispetto all'anno precedente, segnalando dunque un peggioramento dell'efficienza di costo dell'azienda, perlomeno in relazione alle voci alle quali si riferiscono. Nello specifico, i due parametri in crescita sono l'incidenza dei costi per l'acquisto di materie prime, pari a 31,62% come percentuale sul fatturato, in aumento di 1,23 punti percentuali e l'incidenza del costo del lavoro, pari a 21,96%, in crescita invece di 4,92 punti. Al contrario, l'incidenza dei costi per l'acquisto di servizi risulta in calo, essendo pari a 20,58% e fa segnare una diminuzione di 5,10 punti percentuali, mentre l'incidenza dei costi per il godimento di beni di terzi è pari a 2,52% e risulta sostanzialmente in linea con all'anno precedente. Gli oneri finanziari sono cresciuti, rispetto all'esercizio precedente, del 149,20% attestandosi a € 31.078 con un'incidenza sui ricavi del 0,85%. L'utile netto è cresciuto, rispetto all'esercizio precedente, del 63,82% attestandosi a € 543.855.



Come si evince dalla tabella di confronto tra l'utile e il flusso di cassa a servizio degli azionisti riferiti all'ultimo bilancio approvato 2024 la gestione aziendale ha comportato un utile economico ma nello stesso tempo un deficit finanziario. Analizzando il bilancio previsionale relativo all'esercizio previsionale 2025E, notiamo che il fatturato è cresciuto, rispetto all'esercizio precedente, del 5,00% attestandosi a € 3.845.225, il MOL è diminuito del 9,97% attestandosi a € 698.235 con un'incidenza sui ricavi del 18,16% mentre l'EBIT è diminuito del 13,01% risultando pari a € 569.370 con un'incidenza sui ricavi del 14,81%. Gli indicatori di redditività vedono per il ROI una diminuzione del 2,64% attestandosi al 11,74%, per il ROE una diminuzione del 18,55% attestandosi al 22,63% e per quanto concerne la redditività delle vendite ROS una diminuzione del 3,07% attestandosi al 14,81%. Il rapporto Ebit/Of, pari ad un valore di 22,71, denota una situazione di equilibrio finanziario, il reddito generato dalla gestione caratteristica è sufficiente a remunerare il capitale acquisito per produrlo. L'incidenza degli acquisti sul fatturato registra una sostanziale stabilità rispetto all'esercizio precedente, così come l'incidenza del costo per servizi sul fatturato. Infine, anche l'incidenza del costo del godimento dei beni di terzi sul fatturato risulta stabile rispetto all'esercizio precedente mentre l'incidenza del costo del lavoro sui ricavi, pari al 20,49%, risulta diminuita del 1,47% rispetto all'esercizio precedente. Gli oneri finanziari sono diminuiti, rispetto all'esercizio precedente, del 19,34% attestandosi a € 25.068 con un'incidenza sui ricavi del 0,65%. L'utile netto è diminuito, rispetto all'esercizio precedente, del 28,96% attestandosi a € 386.339.



Dati patrimoniali

Anni	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
<i>Dati in migliaia di euro</i>							
Immobilizzi materiali netti	641	1.300	3.235	4.025	4.086	4.307	4.179
Immobilizzi immateriali netti	3	11	312	553	563	572	572
Immobilizzi finanziari	24	11	11	11	11	11	11
Immobilizzi commerciali	0	0	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO A LUNGO	667	1.322	3.558	4.588	4.660	4.891	4.762
Rimanenze	0	0	0	0	0	0	0
Liquidità differite	2.637	2.130	298	273	299	352	352
Liquidità immediate	804	1.098	993	1.782	3.251	5.836	8.713
TOTALE ATTIVO A BREVE	3.440	3.228	1.291	2.055	3.551	6.188	9.065
TOTALE ATTIVO	4.108	4.551	4.849	6.644	8.210	11.079	13.827
Patrimonio netto	418	1.320	1.707	3.241	5.265	8.128	11.145
Fondi per rischi e oneri	0	1.279	1.279	1.279	1.279	1.279	1.279
Trattamento di fine rapporto	207	206	252	318	409	531	659
TOTALE DEBITI A LUNGO	1.933	2.038	2.971	2.813	2.613	2.464	2.465
TOTALE DEBITI A LUNGO + PN	2.351	3.359	4.678	6.053	7.877	10.591	13.609
TOTALE DEBITI A BREVE	1.757	1.192	171	590	333	488	218
TOTALE PASSIVO	4.108	4.551	4.849	6.644	8.210	11.079	13.827



Posizione finanziaria netta

Anni	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
<i>Dati in migliaia di euro</i>						
Debiti v/banche a breve termine	0	0	0	0	0	0
Mutui passivi	0	1.000	896	786	671	550
Finanziamento soci	104	104	104	104	104	104
Altri debiti finanziari	0	0	0	0	0	0
Debiti Leasing	0	0	0	0	0	0
(Crediti finanziari)	0	0	0	0	0	0
(Cassa e banche c/c)	(1.098)	(993)	(1.782)	(3.251)	(5.836)	(8.713)
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA	(994)	111	(783)	(2.361)	(5.061)	(8.059)

Pfn Change %

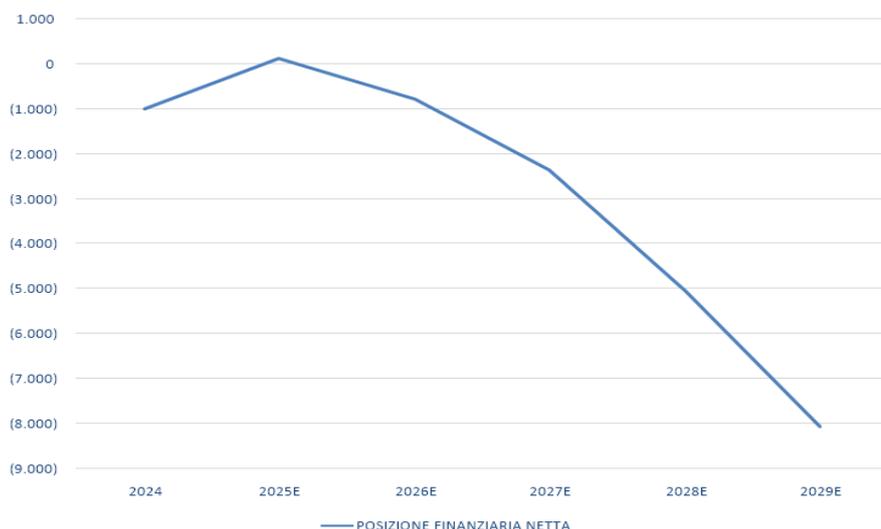
111%

-804%

-202%

-114%

-59%



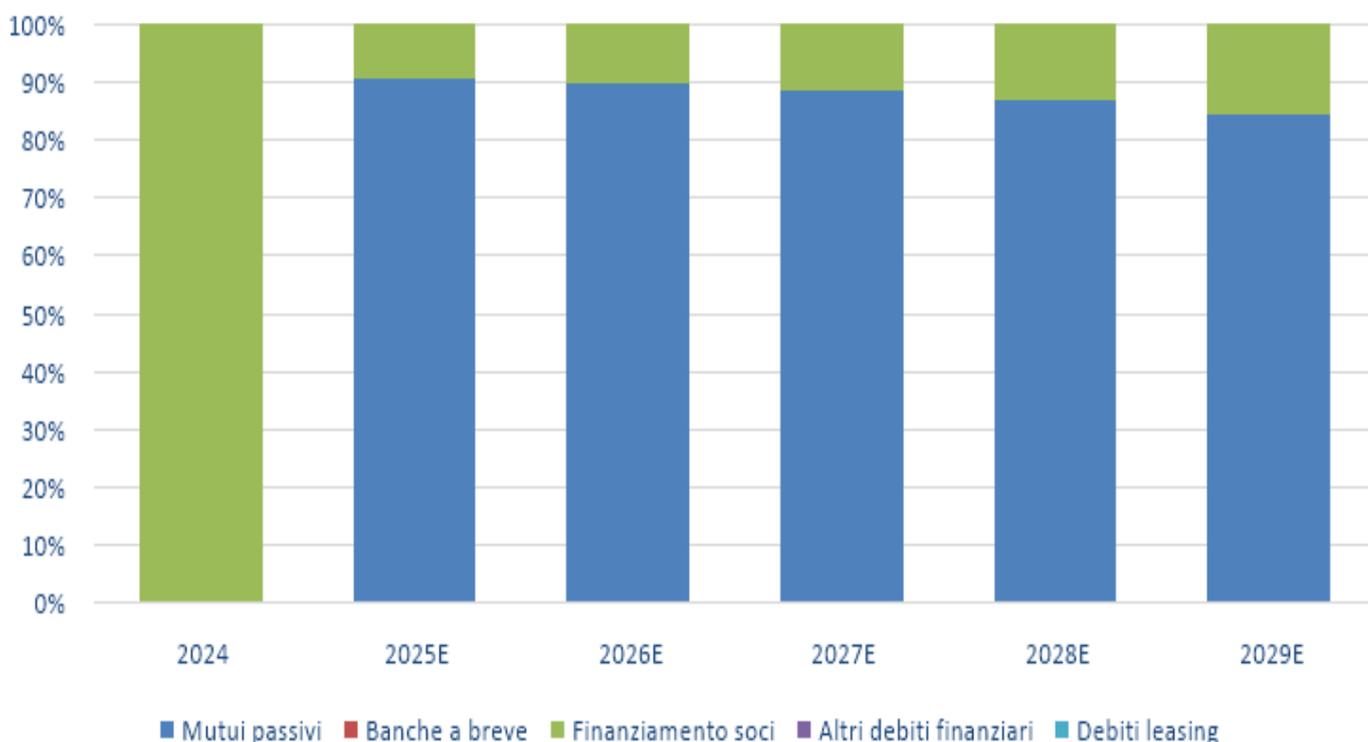
La Posizione finanziaria netta dell'azienda è calcolata come somma dei debiti verso banche e dei finanziamenti a breve e medio lungo termine, al netto della cassa attiva e delle attività finanziarie prontamente liquidabili. Nell'esercizio 2024 anche se l'azienda ha debiti finanziari il suo indebitamento si contraddistingue per una posizione finanziaria netta negativa dato che le risorse liquide sono maggiori dei debiti finanziari. Il valore dell'indebitamento risulta equilibrato, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e fonti proprie. Il rapporto Pfn/Ricavi risulta sostenibile e la sua situazione finanziaria, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e la sua capacità di generare ricavi, risulta equilibrata. La Posizione finanziaria lorda è diminuita, rispetto all'esercizio precedente, del 55,69% attestandosi a € 103.856. Nell'esercizio 2025E dal punto di vista patrimoniale si registra un peggioramento del 6,51% del rapporto Debt to Equity che si attesta al 0,07, risultato di un Patrimonio netto di € 1.706.824 e una Posizione finanziaria netta di € 111.134 la quale registra una diminuzione del 111,18% rispetto all'esercizio precedente. Il valore dell'indebitamento risulta equilibrato, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e fonti proprie. Il rapporto Pfn/Mol, pari ad un valore di 0,16, risulta sostenibile e la sua situazione finanziaria, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e la sua marginalità lorda, risulta equilibrata. Il rapporto Pfn/Ricavi, pari ad un valore di 2,89%, risulta sostenibile e la sua situazione finanziaria, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e la sua capacità di generare ricavi, risulta equilibrata. La Posizione finanziaria lorda è cresciuta, rispetto all'esercizio precedente, del 962,87% attestandosi a € 1.103.856.



Struttura del debito

Anni	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
	%	%	%	%	%	%
Mutui passivi	0,0%	90,6%	89,6%	88,3%	86,6%	84,1%
Banche a breve	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Finanziamento soci	100,0%	9,4%	10,4%	11,7%	13,4%	15,9%
Altri debiti finanziari	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Debiti leasing	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

In particolare, nell'esercizio 2024, scomponendo la Pfn notiamo che: l'azienda non ha fatto ricorso a debiti a breve per finanziare il proprio fabbisogno di circolante; l'azienda non ha fatto ricorso a mutui; i debiti v/soci per finanziamenti sono diminuiti, rispetto all'esercizio precedente, del 52,45%; l'azienda non ha altri debiti finanziari; l'azienda non ha contratto leasing oppure li ha contabilizzati con il metodo patrimoniale e quindi non definibili come debito in senso stretto. Per quanto concerne l'esercizio previsionale 2025E, scomponendo la Pfn notiamo che: l'azienda non ha fatto ricorso a debiti a breve per finanziare il proprio fabbisogno di circolante; i Mutui passivi sono cresciuti, rispetto all'esercizio precedente, del 100,00% con un valore degli oneri finanziari pari a € 25.068; i Debiti v/soci per finanziamenti si sono mantenuti sostanzialmente in linea con l'anno precedente con un valore degli oneri finanziari pari a € 0; l'azienda non ha Altri debiti finanziari; l'azienda non ha contratto leasing oppure li ha contabilizzati con il metodo patrimoniale e quindi non definibili come debito in senso stretto.



Ratios

Anni	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E
ROE	79,5%	41,2%	22,6%	47,3%	38,4%	35,2%
ROI	9,6%	14,4%	11,7%	33,2%	35,2%	36,6%
Of/Mol	2,4%	4,0%	3,6%	2,4%	1,4%	0,9%
Ebit/Of	3146,8%	2106,1%	2271,3%	4630,2%	6826,6%	11067,5%
Pfn/Mol	NO DEBT	NO DEBT	15,9%	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT
Pfn/Pn	NO DEBT	NO DEBT	6,5%	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT
Pfn/Ricavi	-14,7%	-27,2%	2,9%	-12,3%	-27,2%	-43,1%



Stato Patrimoniale Riclassificato

Stato Patrimoniale liquidità esigibilità

Anni	2023		2024		2025E		2026E	
	€'	%	€'	%	€'	%	€'	%
Immobilizzi materiali netti	640.760	15,6%	1.299.658	28,6%	3.235.083	66,7%	4.024.508	60,6%
Immobilizzi immateriali netti	2.532	0,1%	11.491	0,3%	312.201	6,4%	552.911	8,3%
Immobilizzi finanziari	23.998	0,6%	11.000	0,2%	11.000	0,2%	11.000	0,2%
Immobilizzi commerciali	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
TOTALE ATTIVO A LUNGO	667.290	16,2%	1.322.149	29,1%	3.558.284	73,4%	4.588.419	69,1%
Rimanenze	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Crediti commerciali a breve	2.553.918	62,2%	2.024.501	44,5%	0	0,0%	0	0,0%
- Fondo svalutazione crediti	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Crediti comm. a breve v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Crediti finanziari a breve v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri crediti a breve	82.701	2,0%	105.568	2,3%	298.100	6,2%	273.020	4,1%
Ratei e risconti	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Liquidità differite	2.636.619	64,2%	2.130.069	46,8%	298.100	6,2%	273.020	4,1%
Attività finanziarie a breve termine	602.448	14,7%	951.638	20,9%	951.638	19,6%	951.638	14,3%
Cassa, Banche e c/c postali	201.317	4,9%	146.663	3,2%	41.084	0,9%	830.494	12,5%
Liquidità immediate	803.765	19,6%	1.098.301	24,1%	992.722	20,5%	1.782.132	26,8%
TOTALE ATTIVO A BREVE	3.440.384	83,8%	3.228.370	71,0%	1.290.822	26,6%	2.055.152	30,9%
TOTALE ATTIVO	4.107.674	100,0%	4.550.519	100,0%	4.849.106	100,0%	6.643.571	100,0%
Patrimonio netto	417.726	10,2%	1.320.485	29,0%	1.706.824	35,2%	3.240.894	48,8%
Fondi per rischi e oneri	0	0,0%	1.279.484	28,1%	1.279.484	26,4%	1.279.484	19,3%
Trattamento di fine rapporto	207.358	5,1%	206.433	4,5%	252.103	5,2%	318.108	4,8%
Obbligazioni	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Obbligazioni convertibili	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti verso banche oltre i 12 mesi	0	0,0%	0	0,0%	895.713	18,5%	786.090	11,8%
Debiti verso altri finanziatori a lunga scadenza	234.406	5,7%	83.856	1,8%	103.856	2,1%	103.856	1,6%
Debiti commerciali a lungo termine	933.003	22,7%	232.866	5,1%	232.866	4,8%	200.000	3,0%
Debiti commerciali a lungo v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%



Debiti finanziari a lungo v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti finanziari a lungo termine	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti a lungo termine	558.658	13,6%	235.487	5,2%	206.776	4,3%	125.000	1,9%
TOTALE DEBITI A LUNGO	1.933.425	47,1%	2.038.126	44,8%	2.970.797	61,3%	2.812.538	42,3%
TOTALE DEBITI A LUNGO + PN	2.351.151	57,2%	3.358.611	73,8%	4.677.622	96,5%	6.053.432	91,1%
Obbligazioni	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Obbligazioni convertibili	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti verso banche entro i 12 mesi	0	0,0%	0	0,0%	104.287	2,2%	109.623	1,7%
Debiti verso altri finanziatori a breve scadenza	0	0,0%	20.000	0,4%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti commerciali a breve termine	928.048	22,6%	660.317	14,5%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti commerciali a breve v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti finanziari a breve v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti finanziari a breve termine	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti a breve termine	828.475	20,2%	511.591	11,2%	67.197	1,4%	480.516	7,2%
TOTALE DEBITI A BREVE	1.756.523	42,8%	1.191.908	26,2%	171.485	3,5%	590.139	8,9%
TOTALE PASSIVO	4.107.674	100,0%	4.550.519	100,0%	4.849.106	100,0%	6.643.571	100,0%

Anni	2027E		2028E		2029E	
	€'	%	€'	%	€'	%
Immobilizzi materiali netti	4.085.933	49,8%	4.307.358	38,9%	4.179.084	30,2%
Immobilizzi immateriali netti	562.622	6,9%	572.332	5,2%	572.042	4,1%
Immobilizzi finanziari	11.000	0,1%	11.000	0,1%	11.000	0,1%
Immobilizzi commerciali	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
TOTALE ATTIVO A LUNGO	4.659.554	56,8%	4.890.689	44,1%	4.762.126	34,4%
Rimanenze	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Crediti commerciali a breve	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
- Fondo svalutazione crediti	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Crediti comm. a breve v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Crediti finanziari a breve v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri crediti a breve	299.420	3,7%	352.220	3,2%	352.220	2,6%
Ratei e risconti	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Liquidità differite	299.420	3,7%	352.220	3,2%	352.220	2,6%
Attività finanziarie a breve termine	951.638	11,6%	951.638	8,6%	951.638	6,9%
Cassa, Banche e c/c postali	2.299.798	28,0%	4.884.406	44,1%	7.760.998	56,1%
Liquidità immediate	3.251.436	39,6%	5.836.044	52,7%	8.712.636	63,0%
TOTALE ATTIVO A BREVE	3.550.856	43,3%	6.188.264	55,9%	9.064.856	65,6%
TOTALE ATTIVO	8.210.410	100,0%	11.078.953	100,0%	13.826.982	100,0%



Patrimonio netto	5.264.564	64,1%	8.127.693	73,4%	11.144.655	80,6%
Fondi per rischi e oneri	1.279.484	15,6%	1.279.484	11,6%	1.279.484	9,3%
Trattamento di fine rapporto	408.536	5,0%	530.613	4,8%	658.794	4,8%
Obbligazioni	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Obbligazioni convertibili	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti verso banche oltre i 12 mesi	670.858	8,2%	549.731	5,0%	422.407	3,1%
Debiti verso altri finanziatori a lunga scadenza	103.856	1,3%	103.856	0,9%	103.856	0,8%
Debiti commerciali a lungo termine	100.000	1,2%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti commerciali a lungo v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti finanziari a lungo v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti finanziari a lungo termine	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti a lungo termine	50.000	0,6%	0	0,0%	0	0,0%
TOTALE DEBITI A LUNGO	2.612.734	31,8%	2.463.684	22,2%	2.464.542	17,8%
TOTALE DEBITI A LUNGO + PN	7.877.298	95,9%	10.591.377	95,6%	13.609.197	98,4%
Obbligazioni	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Obbligazioni convertibili	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti verso banche entro i 12 mesi	115.231	1,4%	121.127	1,1%	127.324	0,9%
Debiti verso altri finanziatori a breve scadenza	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti commerciali a breve termine	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti commerciali a breve v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti finanziari a breve v/imprese del gruppo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti finanziari a breve termine	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti a breve termine	217.881	2,7%	366.449	3,3%	90.461	0,7%
TOTALE DEBITI A BREVE	333.113	4,1%	487.576	4,4%	217.785	1,6%
TOTALE PASSIVO	8.210.410	100,0%	11.078.953	100,0%	13.826.982	100,0%



Stato Patrimoniale gestionale

Anni	2023		2024		2025E		2026E	
	€'	%	€'	%	€'	%	€'	%
Immobilizzazioni immateriali	2.532	- 1,7%	11.491	3,5%	312.201	17,2 %	552.911	22,5 %
Immobilizzazioni materiali	640.760	422, 6%	1.299.658	398, 6%	3.235.083	178, 0%	4.024.508	163, 7%
Immobilizzazioni finanziarie	23.998	15,8 %	11.000	3,4%	11.000	0,6%	11.000	0,4%
ATTIVO FISSO NETTO	667.290	440, 1%	1.322.149	405, 5%	3.558.284	195, 7%	4.588.419	186, 6%
Rimanenze	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Crediti netti v/clienti	2.553.918	1684, 3%	2.024.501	620, 9%	0	0,0%	0	0,0%
Altri crediti operativi	82.701	54,5 %	105.568	32,4 %	298.100	16,4 %	273.020	11,1 %
Ratei e risconti attivi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Debiti v/fornitori)	(928.048)	612, 0%	(660.317)	202, 5%	0	0,0%	0	0,0%
(Debiti v/collegate-control-controll)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Altri debiti operativi)	(800.633)	528, 0%	(483.745)	148, 4%	(67.197)	- 3,7%	(480.516)	19,5 %
(Ratei e risconti passivi)	(27.842)	18,4 %	(27.846)	- 8,5%	0	0,0%	0	0,0%
ATTIVO CIRCOLANTE OPERATIVO NETTO	880.096	580, 4%	958.161	293, 9%	230.903	12,7 %	-207.496	- 8,4%
CAPITALE INVESTITO	1.547.386	1020, 5%	2.280.310	699, 4%	3.789.187	208, 4%	4.380.923	178, 2%
(Fondo tfr)	(207.358)	136, 7%	(206.433)	63,3 %	(252.103)	13,9 %	(318.108)	12,9 %
(Altri fondi)	0	0,0%	(1.279.484)	392, 4%	(1.279.484)	70,4 %	(1.279.484)	52,0 %
(Passività operative non correnti)	(1.491.661)	983, 7%	(468.353)	143, 6%	(439.642)	24,2 %	(325.000)	13,2 %
CAPITALE INVESTITO NETTO	(151.633)	100, 0%	326.040	100, 0%	1.817.958	100, 0%	2.458.331	100, 0%
Debiti v/banche a breve termine	0	0,0%	0	0,0%	104.287	5,7%	109.623	4,5%
Altri debiti finanziari a breve	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti v/banche a lungo termine	0	0,0%	0	0,0%	895.713	49,3 %	786.090	32,0 %



Altri debiti finanziari a lungo	16.000	10,6 %	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Finanziamento soci	218.406	144,0%	103.856	31,9%	103.856	5,7%	103.856	4,2%
Debiti Leasing (Crediti finanziari)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Cassa e banche c/c)	(803.765)	530,1%	(1.098.301)	336,9%	(992.722)	54,6%	(1.782.132)	72,5%
INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO	(569.359)	375,5%	(994.445)	305,0%	111.134	6,1%	(782.564)	31,8%
Capitale sociale	510.329	336,6%	510.329	156,5%	510.329	28,1%	510.329	20,8%
Riserve	208.309	137,4%	266.301	81,7%	266.301	14,6%	266.301	10,8%
Utile/(perdita)	(300.912)	198,4%	543.855	166,8%	930.194	51,2%	2.464.264	100,2%
PATRIMONIO NETTO	417.726	275,5%	1.320.485	405,0%	1.706.824	93,9%	3.240.894	131,8%
FONTI DI FINANZIAMENTO	(151.633)	100,0%	326.040	100,0%	1.817.958	100,0%	2.458.331	100,0%



Anni	2027E		2028E		2029E	
	€'	%	€'	%	€'	%
Immobilizzazioni immateriali	562.622	19,4%	572.332	18,7%	572.042	18,5%
Immobilizzazioni materiali	4.085.933	140,7%	4.307.358	140,5%	4.179.084	135,4%
Immobilizzazioni finanziarie	11.000	0,4%	11.000	0,4%	11.000	0,4%
ATTIVO FISSO NETTO	4.659.554	160,5%	4.890.689	159,5%	4.762.126	154,3%
Rimanenze	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Crediti netti v/clienti	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri crediti operativi	299.420	10,3%	352.220	11,5%	352.220	11,4%
Ratei e risconti attivi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Debiti v/fornitori)	0	0,0%	0	0,0%	(0)	0,0%
(Debiti v/collegate-control-controll)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Altri debiti operativi)	(217.881)	-7,5%	(366.449)	-12,0%	(90.461)	-2,9%
(Ratei e risconti passivi)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ATTIVO CIRCOLANTE OPERATIVO NETTO	81.539	2,8%	-14.229	-0,5%	261.759	8,5%
CAPITALE INVESTITO	4.741.093	163,3%	4.876.460	159,0%	5.023.884	162,8%
(Fondo tfr)	(408.536)	-14,1%	(530.613)	-17,3%	(658.794)	-21,4%
(Altri fondi)	(1.279.484)	-44,1%	(1.279.484)	-41,7%	(1.279.484)	-41,5%
(Passività operative non correnti)	(150.000)	-5,2%	0	0,0%	0	0,0%
CAPITALE INVESTITO NETTO	2.903.073	100,0%	3.066.363	100,0%	3.085.606	100,0%
Debiti v/banche a breve termine	115.231	4,0%	121.127	4,0%	127.324	4,1%
Altri debiti finanziari a breve	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti v/banche a lungo termine	670.858	23,1%	549.731	17,9%	422.407	13,7%
Altri debiti finanziari a lungo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Finanziamento soci	103.856	3,6%	103.856	3,4%	103.856	3,4%
Debiti Leasing	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Crediti finanziari)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Cassa e banche c/c)	(3.251.436)	-112,0%	(5.836.044)	-190,3%	(8.712.636)	-282,4%
INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO	(2.361.491)	81,3%	(5.061.330)	165,1%	(8.059.049)	261,2%
Capitale sociale	510.329	17,6%	510.329	16,6%	510.329	16,5%
Riserve	266.301	9,2%	266.301	8,7%	266.301	8,6%
Utile/(perdita)	4.487.934	154,6%	7.351.063	239,7%	10.368.025	336,0%
PATRIMONIO NETTO	5.264.564	181,3%	8.127.693	265,1%	11.144.655	361,2%
FONTI DI FINANZIAMENTO	2.903.073	100,0%	3.066.363	100,0%	3.085.606	100,0%



Stato Patrimoniale liquidità esigibilità

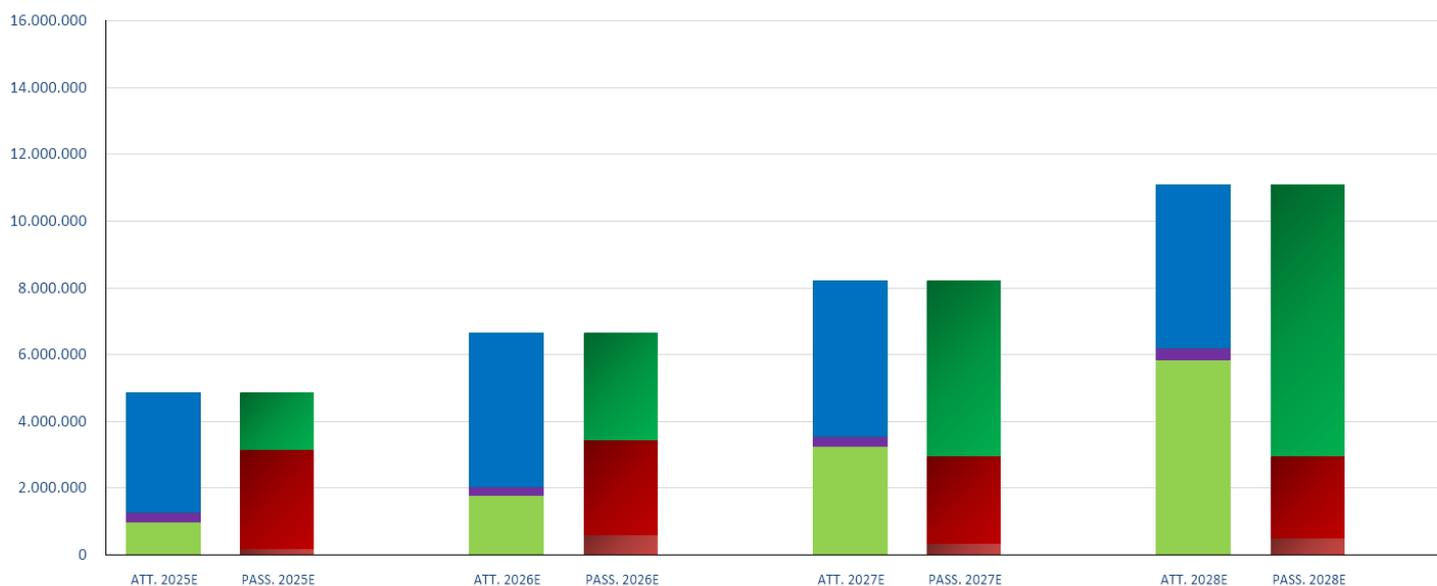
Anni	2023		2024		2025E		2026E	
	€'	%	€'	%	€'	%	€'	%
Immobilizzi materiali netti	640.760	15,6%	1.299.658	28,6%	3.235.083	66,7%	4.024.508	60,6%
Immobilizzi immateriali netti	2.532	0,1%	11.491	0,3%	312.201	6,4%	552.911	8,3%
Immobilizzi finanziari	23.998	0,6%	11.000	0,2%	11.000	0,2%	11.000	0,2%
Immobilizzi commerciali	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
TOTALE ATTIVO A LUNGO	667.290	16,2%	1.322.149	29,1%	3.558.284	73,4%	4.588.419	69,1%
Magazzino	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Liquidità differite	2.636.619	64,2%	2.130.069	46,8%	298.100	6,1%	273.020	4,1%
Liquidità immediate	803.765	19,6%	1.098.301	24,1%	992.722	20,5%	1.782.132	26,8%
TOTALE ATTIVO A BREVE	3.440.384	83,8%	3.228.370	70,9%	1.290.822	26,6%	2.055.152	30,9%
TOTALE ATTIVO	4.107.674	100,0%	4.550.519	100,0%	4.849.106	100,0%	6.643.571	100,0%
Patrimonio netto	417.726	10,2%	1.320.485	29,0%	1.706.824	35,2%	3.240.894	48,8%
Fondi per rischi e oneri	0	0,0%	1.279.484	28,1%	1.279.484	26,4%	1.279.484	19,3%
Trattamento di fine rapporto	207.358	5,0%	206.433	4,5%	252.103	5,2%	318.108	4,8%
TOTALE DEBITI A LUNGO	1.933.425	47,1%	2.038.126	44,8%	2.970.797	61,3%	2.812.538	42,3%
TOTALE DEBITI A LUNGO + PN	2.351.151	57,2%	3.358.611	73,8%	4.677.622	96,5%	6.053.432	91,1%
TOTALE DEBITI A BREVE	1.756.523	42,8%	1.191.908	26,2%	171.485	3,5%	590.139	8,9%
TOTALE PASSIVO	4.107.674	100,0%	4.550.519	100,0%	4.849.106	100,0%	6.643.571	100,0%

Anni	2027E		2028E		2029E	
	€'	%	€'	%	€'	%
Immobilizzi materiali netti	4.085.933	49,8%	4.307.358	38,9%	4.179.084	30,2%
Immobilizzi immateriali netti	562.622	6,9%	572.332	5,2%	572.042	4,1%
Immobilizzi finanziari	11.000	0,1%	11.000	0,1%	11.000	0,1%
Immobilizzi commerciali	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
TOTALE ATTIVO A LUNGO	4.659.554	56,8%	4.890.689	44,1%	4.762.126	34,4%
Magazzino	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Liquidità differite	299.420	3,6%	352.220	3,2%	352.220	2,5%
Liquidità immediate	3.251.436	39,6%	5.836.044	52,7%	8.712.636	63,0%
TOTALE ATTIVO A BREVE	3.550.856	43,2%	6.188.264	55,9%	9.064.856	65,6%
TOTALE ATTIVO	8.210.410	100,0%	11.078.953	100,0%	13.826.982	100,0%
Patrimonio netto	5.264.564	64,1%	8.127.693	73,4%	11.144.655	80,6%
Fondi per rischi e oneri	1.279.484	15,6%	1.279.484	11,5%	1.279.484	9,3%
Trattamento di fine rapporto	408.536	5,0%	530.613	4,8%	658.794	4,8%
TOTALE DEBITI A LUNGO	2.612.734	31,8%	2.463.684	22,2%	2.464.542	17,8%



TOTALE DEBITI A LUNGO + PN	7.877.298	95,9%	10.591.377	95,6%	13.609.197	98,4%
TOTALE DEBITI A BREVE	333.113	4,1%	487.576	4,4%	217.785	1,6%
TOTALE PASSIVO	8.210.410	100,0%	11.078.953	100,0%	13.826.982	100,0%

Composizione Stato Patrimoniale



Conto Economico Riclassificato

Conto Economico a valore aggiunto

Anni	2023		2024		2025E		2026E	
	€'	% ricavi						
(+) Ricavi dalle vendite e prestazioni	3.881.110	100,0%	3.662.119	100,0%	3.845.225	100,0%	6.344.621	100,0%
(+/-) Var. rimanenze prodotti finiti e lavori in corso	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Altri ricavi	172.227	4,4%	173.371	4,7%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Costi capitalizzati	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Valore della produzione operativa	4.053.337	104,4%	3.835.490	104,7%	3.845.225	100,0%	6.344.621	100,0%
(-) Acquisti di merci	(1.179.559)	-30,4%	(1.157.985)	-31,6%	(1.215.860)	-31,6%	(1.688.938)	-26,6%
(-) Acquisti di servizi	(996.764)	-25,7%	(753.844)	-20,6%	(791.347)	-20,6%	(1.115.384)	-17,6%
(-) Godimento beni di terzi	(119.525)	-3,1%	(92.187)	-2,5%	(96.900)	-2,5%	(96.438)	-1,5%
(-) Oneri diversi di gestione	(591.067)	-15,2%	(242.866)	-6,6%	(254.938)	-6,6%	(293.756)	-4,6%
(+/-) Variazione rimanenze materie prime	8.960	0,2%	(8.906)	-0,2%	0	0,0%	0	0,0%
Costi della produzione	(2.877.955)	-74,2%	(2.255.788)	-61,6%	(2.359.046)	-61,4%	(3.194.517)	-50,4%
VALORE AGGIUNTO	1.175.382	30,3%	1.579.702	43,1%	1.486.179	38,7%	3.150.104	49,6%
(-) Costi del personale	(661.203)	-17,0%	(804.175)	-22,0%	(787.944)	-20,5%	(1.138.804)	-17,9%
MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL)	514.179	13,2%	775.527	21,2%	698.235	18,2%	2.011.300	31,7%
(-) Ammortamenti	(121.742)	-3,1%	(120.996)	-3,3%	(128.865)	-3,4%	194.135	3,1%
(-) Accanton. e sval. attivo corrente	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
RISULTATO OPERATIVO (EBIT)	392.437	10,1%	654.531	17,9%	569.370	14,8%	2.205.435	34,8%
(-) Oneri finanziari	(12.471)	-0,3%	(31.078)	-0,8%	(25.068)	-0,7%	(47.632)	-0,8%
(+) Proventi finanziari	16.998	0,4%	21.369	0,6%	0	0,0%	0	0,0%
Saldo gestione finanziaria	4.527	0,1%	(9.709)	-0,3%	(25.068)	-0,7%	(47.632)	-0,8%
(-) Altri costi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%



(+) Altri ricavi e proventi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Saldo altri ricavi e costi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
RISULTATO PRIMA IMPOSTE	396.964	10,2%	644.822	17,6%	544.302	14,2%	2.157.803	34,0%
(-) Imposte sul reddito	(64.982)	-1,7%	(100.967)	-2,8%	(157.962)	-4,1%	(623.734)	-9,8%
RISULTATO NETTO	331.982	8,6%	543.855	14,9%	386.339	10,0%	1.534.070	24,2%

Anni	2027E		2028E		2029E	
	€'	% ricavi	€'	% ricavi	€'	% ricavi
(+) Ricavi dalle vendite e prestazioni	8.692.131	100,0%	11.734.377	100,0%	12.321.096	100,0%
(+/-) Var. rimanenze prodotti finiti e lavori in corso	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Altri ricavi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Costi capitalizzati	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Valore della produzione operativa	8.692.131	100,0%	11.734.377	100,0%	12.321.096	100,0%
(-) Acquisti di merci	(2.140.003)	24,6%	(2.771.660)	23,6%	(2.910.243)	23,6%
(-) Acquisti di servizi	(1.441.155)	16,6%	(1.828.216)	15,6%	(1.919.627)	15,6%
(-) Godimento beni di terzi	(219.042)	-2,5%	(413.050)	-3,5%	(433.703)	-3,5%
(-) Oneri diversi di gestione	(315.524)	-3,6%	(425.958)	-3,6%	(447.256)	-3,6%
(+/-) Variazione rima materie prime	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Costi della produzione	(4.115.724)	47,4%	(5.438.884)	46,4%	(5.710.828)	46,4%
VALORE AGGIUNTO	4.576.407	52,7%	6.295.493	53,7%	6.610.268	53,7%
(-) Costi del personale	(1.560.162)	17,9%	(2.106.219)	17,9%	(2.211.530)	17,9%
MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL)	3.016.245	34,7%	4.189.274	35,7%	4.398.738	35,7%
(-) Ammortamenti	(128.865)	-1,5%	(128.865)	-1,1%	(128.563)	-1,0%
(-) Accanton. e sval. attivo corrente	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
RISULTATO OPERATIVO (EBIT)	2.887.380	33,2%	4.060.409	34,6%	4.270.175	34,7%
(-) Oneri finanziari	(42.296)	-0,5%	(36.688)	-0,3%	(30.792)	-0,2%
(+) Proventi finanziari	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Saldo gestione finanziaria	(42.296)	-0,5%	(36.688)	-0,3%	(30.792)	-0,2%
(-) Altri costi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Altri ricavi e proventi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Saldo altri ricavi e costi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
RISULTATO PRIMA IMPOSTE	2.845.084	32,7%	4.023.722	34,3%	4.239.383	34,4%
(-) Imposte sul reddito	(821.414)	-9,5%	(1.160.593)	-9,9%	(1.222.420)	-9,9%
RISULTATO NETTO	2.023.670	23,3%	2.863.129	24,4%	3.016.962	24,5%



Analisi principali dati economici

Anni	2023		2024		2025E		2026E	
	€'	chang e %	€'	chang e %	€'	change %	€'	change %
Ricavi delle vendite	3.881.110	-	3.662.119	- 5,6%	3.845.225	5,0%	6.344.621	65,0%
VdP	4.053.337	-	3.835.490	- 5,4%	3.845.225	0,3%	6.344.621	65,0%
Mol	514.179	-	775.527	50,8 %	698.235	- 10,0%	2.011.300	188,1 %
Ebit	392.437	-	654.531	66,8 %	569.370	- 13,0%	2.205.435	287,3 %
Ebt	396.964	-	644.822	62,4 %	544.302	- 15,6%	2.157.803	296,4 %
Utile netto	331.982	-	543.855	63,8 %	386.339	- 29,0%	1.534.070	297,1 %

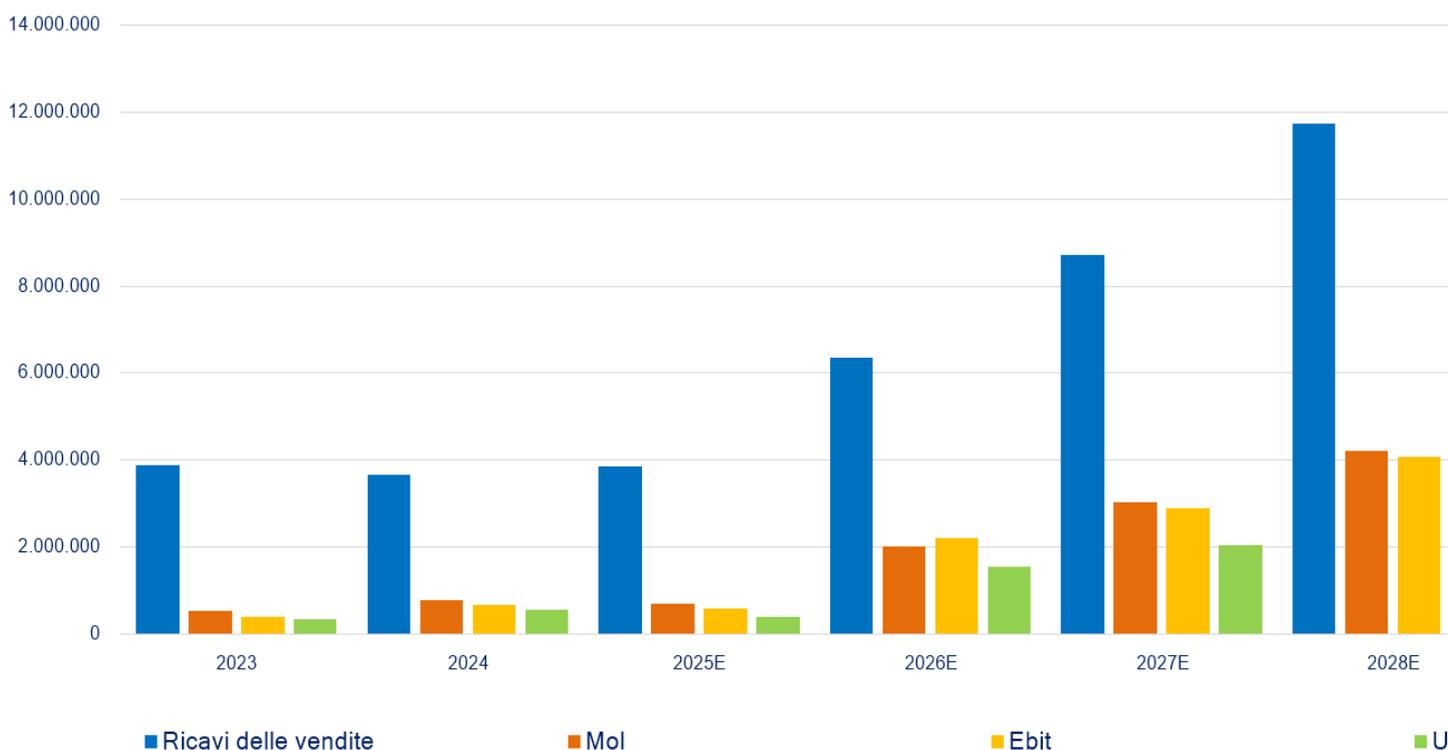
Anni	2027E		2029E			
	€'	chang e %	€'	chang e %	€'	change %
Ricavi delle vendite	8.692.131	37,0%	11.734.377	35,0%	12.321.096	5,0%
VdP	8.692.131	37,0%	11.734.377	35,0%	12.321.096	5,0%
Mol	3.016.245	50,0%	4.189.274	38,9%	4.398.738	5,0%
Ebit	2.887.380	30,9%	4.060.409	40,6%	4.270.175	5,2%
Ebt	2.845.084	31,9%	4.023.722	41,4%	4.239.383	5,4%
Utile netto	2.023.670	31,9%	2.863.129	41,5%	3.016.962	5,4%



Anni

Anni	2024	2025E	2026E	2027E
Confronto tra risultato economico (utile netto) e risultato finanziario (flusso di cassa per azionisti)	Utile economico ma deficit finanziario	Utile economico ma deficit finanziario	Utile economico e surplus finanziario	Utile economico e surplus finanziario

Anni	2028E	2029E
Confronto tra risultato economico (utile netto) e risultato finanziario (flusso di cassa per azionisti)	Utile economico e surplus finanziario	Utile economico e surplus finanziario



Rendiconto Finanziario

Anni	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
	€'	€'	€'	€'	€'	€'
+/- Ebit	654.531	569.370	2.205.435	2.887.380	4.060.409	4.270.175
- Imposte figurative	(105.833)	(163.979)	(635.165)	(831.565)	(1.169.398)	(1.229.810)
+/- Nopat	548.698	405.392	1.570.270	2.055.815	2.891.012	3.040.364
+ Ammortamento Accantonamenti e Tfr	164.504	174.535	(128.129)	219.293	250.942	256.745
Flusso di cassa operativo lordo	713.202	579.926	1.442.140	2.275.107	3.141.954	3.297.109
+/- Clienti	529.417	2.024.501	0	0	0	0
+/- Rimanenze	0	0	0	0	0	0
+/- Fornitori	(967.868)	(660.317)	(32.866)	(100.000)	(100.000)	0
+/- Altre attività	(22.867)	(192.532)	25.080	(26.400)	(52.800)	0
+/- Altre passività	(640.055)	(473.105)	331.543	(337.635)	98.568	(275.988)
+/- Variazione fondi	1.235.051	0	0	0	0	0
Variazione CCN	133.678	698.547	323.757	(464.035)	(54.232)	(275.988)
Flusso di cassa della gestione corrente	846.880	1.278.473	1.765.897	1.811.072	3.087.722	3.021.121
+/- Investimenti / Disinvestimenti	(788.853)	(2.365.000)	(836.000)	(200.000)	(360.000)	0
Flusso di Cassa Operativo	58.027	(1.086.527)	929.897	1.611.072	2.727.722	3.021.121
+ Scudo fiscale del debito	4.866	6.016	11.432	10.151	8.805	7.390
+/- Proventi/Oneri straordinari	0	0	0	0	0	0
+/- Proventi/Oneri finanziari	(9.709)	(25.068)	(47.632)	(42.296)	(36.688)	(30.792)
+/- Partecipazioni e titoli	0	0	0	0	0	0
Flusso di Cassa al servizio del debito	53.184	(1.105.579)	893.697	1.578.927	2.699.839	2.997.719
+/- Utilizzo banche a breve	0	0	0	0	0	0
+ Accensione Mutuo	0	1.000.000	0	0	0	0
- Restituzione Mutuo	0	0	(104.287)	(109.623)	(115.231)	(121.127)
+/- Finanziamento soci	(114.550)	0	0	0	0	0
+/- Equity	358.904	0	0	0	0	0
- Canoni Leasing	0	0	0	0	0	0
+/- Altri crediti/debiti finanziari	(352.192)	0	0	0	0	0
Flusso di cassa per azionisti	(54.654)	(105.579)	789.410	1.469.304	2.584.608	2.876.592
- Dividendo distribuito	0	0	0	0	0	0
Flusso di cassa netto	(54.654)	(105.579)	789.410	1.469.304	2.584.608	2.876.592
Disponibilità liquide finali	146.663	41.084	830.494	2.299.798	4.884.406	7.760.998



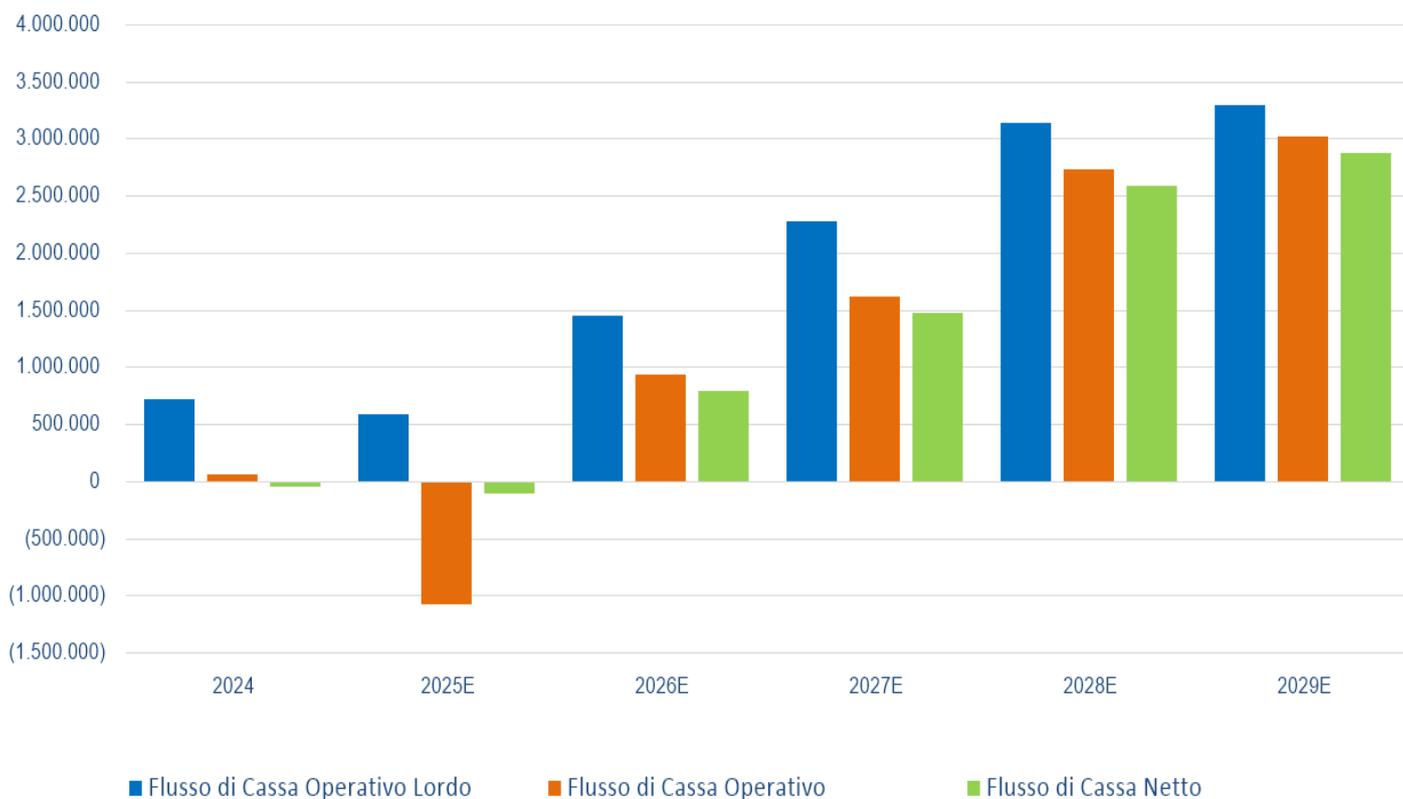
Analisi Cash flow

Anni	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
	€'	€'	€'	€'	€'	€'
Flusso di cassa operativo lordo	713.202	579.926	1.442.140	2.275.107	3.141.954	3.297.109
Variazione CCN	133.678	698.547	323.757	(464.035)	(54.232)	(275.988)
Flusso di cassa della gestione corrente	846.880	1.278.473	1.765.897	1.811.072	3.087.722	3.021.121
Flusso di Cassa Operativo	58.027	(1.086.527)	929.897	1.611.072	2.727.722	3.021.121
Flusso di Cassa al servizio del debito	53.184	(1.105.579)	893.697	1.578.927	2.699.839	2.997.719
Flusso di cassa per azionisti	(54.654)	(105.579)	789.410	1.469.304	2.584.608	2.876.592
Flusso di cassa netto	(54.654)	(105.579)	789.410	1.469.304	2.584.608	2.876.592

Andamento Cash flow

Anni	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
	%	%	%	%	%	%
Flusso di cassa operativo lordo	-	-18,7%	148,7%	57,8%	38,1%	4,9%
Variazione CCN	-	422,6%	-53,7%	-243,3%	88,3%	-408,9%
Flusso di cassa della gestione corrente	-	51,0%	38,1%	2,6%	70,5%	-2,2%
Flusso di Cassa Operativo	-	-1972,5%	185,6%	73,3%	69,3%	10,8%
Flusso di Cassa al servizio del debito	-	-2178,8%	180,8%	76,7%	71,0%	11,0%
Flusso di cassa per azionisti	-	-93,2%	847,7%	86,1%	75,9%	11,3%
Flusso di cassa netto	-	-93,2%	847,7%	86,1%	75,9%	11,3%





Posizione Finanziaria Netta

Posizione finanziaria netta

Anni	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
	€'	€'	€'	€'	€'	€'
Debiti v/banche a breve termine	0	0	0	0	0	0
Mutui passivi	0	1.000.000	895.713	786.090	670.858	549.731
<i>Banca 1</i>	<i>0</i>	<i>1.000.000</i>	<i>895.713</i>	<i>786.090</i>	<i>670.858</i>	<i>549.731</i>
-	0	0	0	0	0	0
-	0	0	0	0	0	0
-	0	0	0	0	0	0
-	0	0	0	0	0	0
-	0	0	0	0	0	0
Finanziamento soci	103.856	103.856	103.856	103.856	103.856	103.856
Altri debiti finanziari	0	0	0	0	0	0
Debiti Leasing	0	0	0	0	0	0
(Crediti finanziari)	0	0	0	0	0	0
(Cassa e banche c/c)	-1.098.301	-992.722	-1.782.132	-3.251.436	-5.836.044	-8.712.636
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA	-994.445	111.134	-782.564	-2.361.491	-5.061.330	-8.059.049



Scomposizione debiti finanziari e piani di rimborso

Anni	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
	€'	€'	€'	€'	€'	€'
Debiti inizio esercizio	234.406	103.856	1.103.856	999.569	889.946	774.714
Banca 1	0	0	-104.287	-109.623	-115.231	-121.127
-	0	0	0	0	0	0
-	0	0	0	0	0	0
-	0	0	0	0	0	0
Rimborso mutui precedenti	0	0	0	0	0	0
Rimborso leasing	0	0	0	0	0	0
Accensione (rimborso) finanziamento soci	-114.550	0	0	0	0	0
Accensione finanziamento agevolato	0	0	0	0	0	0
Rimborso finanziamento agevolato	0	0	0	0	0	0
Utilizzo (rimborso) debiti a breve	0	0	0	0	0	0
Accensione (rimborso) altri deb finanziari	-16.000	0	0	0	0	0
Accensione Deb. a m/l	0	1.000.000	0	0	0	0
Accensione deb. Leasing	0	0	0	0	0	0
DEBITO FINE ESERCIZIO	103.856	1.103.856	999.569	889.946	774.714	653.587



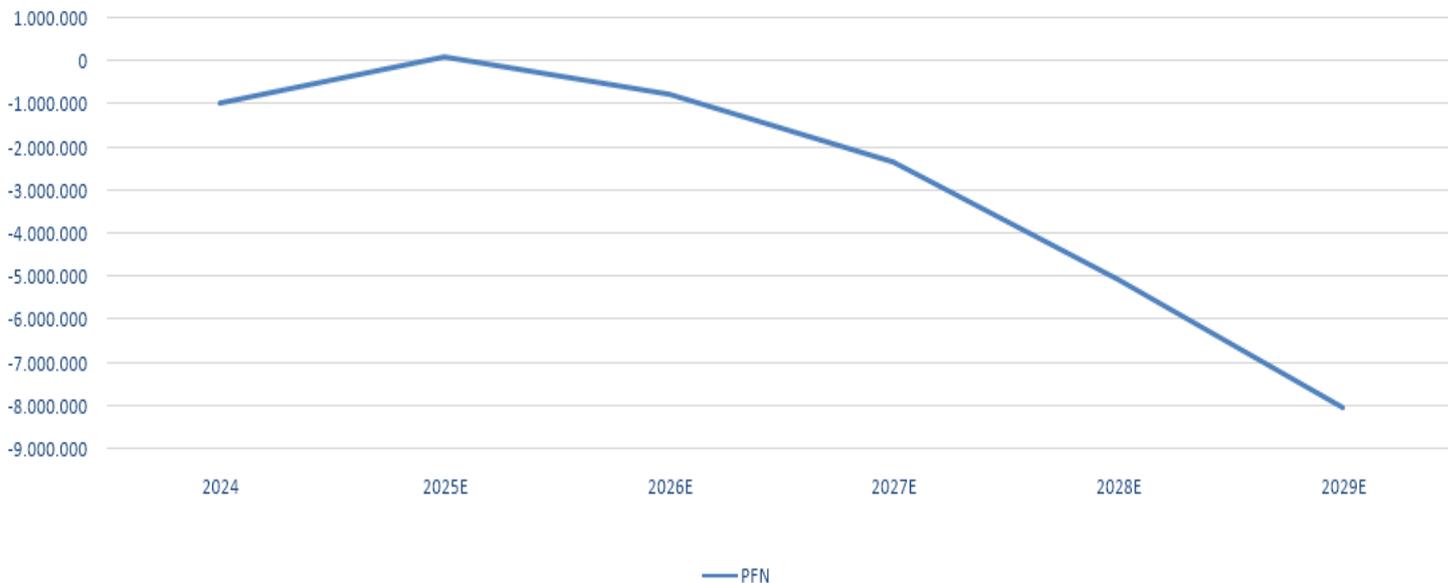
Posizione finanziaria netta*

Anni	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
	€'	€'	€'	€'	€'	€'
Liquidità	146.663	41.084	830.494	2.299.798	4.884.406	7.760.998
Crediti finanziari verso terzi a breve termine	0	0	0	0	0	0
Attività finanziarie correnti	951.638	951.638	951.638	951.638	951.638	951.638
Crediti finanziari verso controllate a breve	0	0	0	0	0	0
Crediti finanziari verso collegate a breve	0	0	0	0	0	0
Crediti finanziari correnti	951.638	951.638	951.638	951.638	951.638	951.638
Scoperti di conto corrente	0	0	0	0	0	0
Debiti di conto corrente	0	0	0	0	0	0
Obbligazioni	0	0	0	0	0	0
Quota corrente di finanziamenti bancari	0	(104.287)	(109.623)	(115.231)	(121.127)	(127.324)
Debiti verso società di factoring	0	0	0	0	0	0
Debiti per leasing	0	0	0	0	0	0
Quota corrente di debiti verso altri finanziatori	(20.000)	0	0	0	0	0
Debiti finanziari verso controllate	0	0	0	0	0	0
Debiti finanziari verso collegate	0	0	0	0	0	0
Indebitamento finanziario corrente	(20.000)	(104.287)	(109.623)	(115.231)	(121.127)	(127.324)
Indebitamento finanziario corrente netto	1.078.301	888.435	1.672.509	3.136.205	5.714.917	8.585.312
Debiti verso banche	0	(895.713)	(786.090)	(670.858)	(549.731)	(422.407)
Prestito obbligazionario	0	0	0	0	0	0
Debiti per leasing	0	0	0	0	0	0
Debiti verso altri finanziatori	(83.856)	(103.856)	(103.856)	(103.856)	(103.856)	(103.856)
Debiti finanziari verso controllate	0	0	0	0	0	0
Debiti finanziari verso collegate	0	0	0	0	0	0
Fornitori scaduti (oltre 24 mesi)	0	0	0	0	0	0
Rateizzazioni fiscali (oltre 24 mesi)	0	0	0	0	0	0
Indebitamento finanziario non corrente	-83.856	-999.569	-889.946	-774.714	-653.587	-526.263
Posizione finanziaria netta	994.445	-111.134	782.564	2.361.491	5.061.330	8.059.049

* Ai sensi della Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 ed in conformità con la raccomandazione del CESR del 10 febbraio 2005 "Raccomandazione per l'attuazione uniforme del regolamento della Commissione Europea sui prospetti informativi". L'indicatore non comprende eventuali attività e passività finanziarie originate dalla valutazione al fair value di strumenti finanziari derivati designati di copertura, e l'adeguamento al fair value delle relative eventuali poste coperte.



Posizione Finanziaria Netta



Indicatori di Bilancio

Indici di Redditività

ROE

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Risultato netto / Patrimonio netto	79,5%	41,2%	22,6%	47,3%	38,4%	35,2%	27,1%

Esprime la redditività complessiva dei mezzi propri investiti nell'azienda e fornisce un indicatore di confronto con investimenti alternativi

Chiave di lettura

- Roe < 2%
- 2% < Roe < 6%
- Roe > 6%

Significato

- Risultato non soddisfacente
- Risultato non esaltante
- Risultato soddisfacente

Il rendimento complessivo della gestione aziendale nell'esercizio 2025 è soddisfacente ma risulta peggiorato, rispetto all'esercizio precedente, di 18,55% attestandosi ad un valore pari a 22,63%



ROI	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Risultato operativo / Totale Attivo	9,6%	14,4%	11,7%	33,2%	35,2%	36,6%	30,9%

Esprime il rendimento della gestione tipica dell'azienda, in base alle risorse finanziarie raccolte a titolo di debito o di capitale di rischio

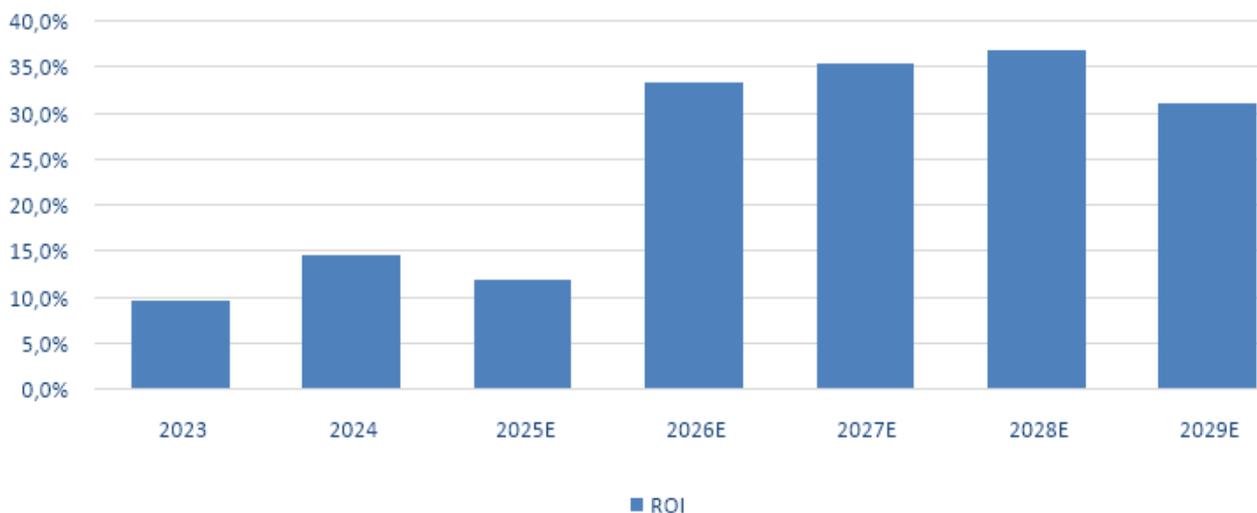
Chiave di lettura

- Roi < 7%
- 7% < Roi < 15%
- Roi > 15%

Significato

- Risultato non soddisfacente
- Risultato nella norma
- Risultato soddisfacente

Il rendimento della gestione caratteristica dell'azienda nell'esercizio 2025 è nella norma ma risulta peggiorato, rispetto all'esercizio precedente, di 2,64% attestandosi ad un valore pari a 11,74%



ROS	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Risultato operativo / Vendite	10,1%	17,9%	14,8%	34,8%	33,2%	34,6%	34,7%

Indice della capacità commerciale dell'azienda ed esprime il reddito medio generato a fronte di ogni unità di ricavo realizzata (redditività delle vendite)

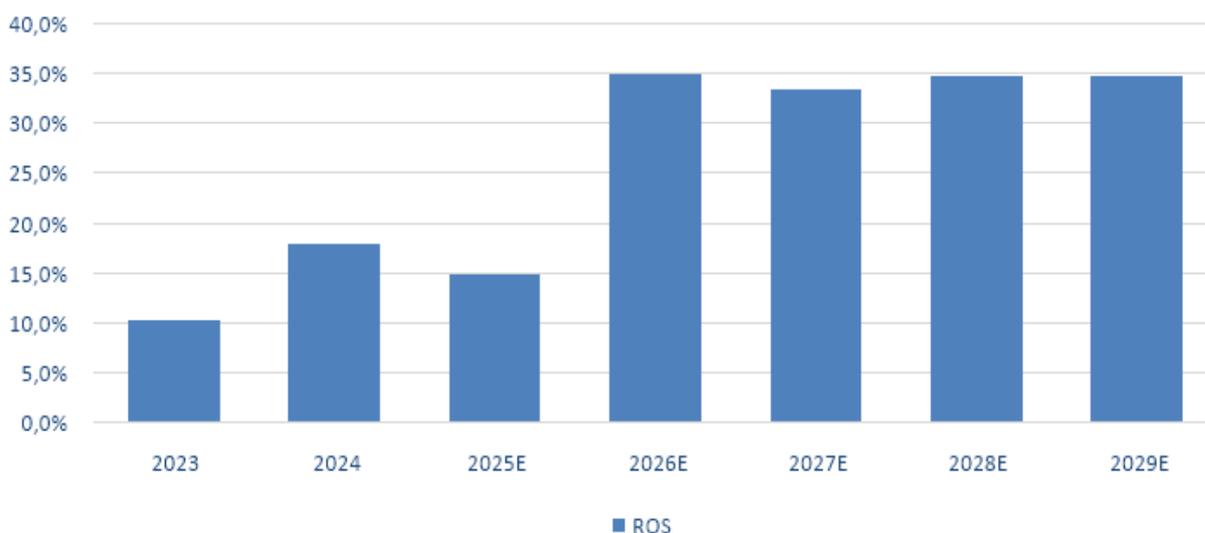
Chiave di lettura

- Ros < 0%
- 0% < Ros < 2%
- 2% < Ros < 13%
- Ros > 13%

Significato

- Redditività dell'azienda fallimentare
- Redditività dell'azienda critica
- Redditività dell'azienda soddisfacente
- Redditività dell'azienda molto soddisfacente

La gestione caratteristica nell'esercizio 2025 è in grado di generare importanti risorse in grado di coprire i costi dei fattori produttivi utilizzati in modo molto soddisfacente tali da garantire un ampio margine di reddito da destinare eventualmente alla copertura delle altre aree gestionali e alla remunerazione del capitale proprio sotto forma di dividendi ma risulta peggiorato, rispetto all'esercizio precedente, di -3,07% attestandosi ad un valore pari a 14,81%



ROT	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Vendite / Capitale investito netto	-25,6	11,2	2,1	2,6	3,0	3,8	4,0

Indicatore che esprime il ricavo netto medio generato da ogni unità di capitale operativo investito nell'attività dell'azienda e quindi è molto importante per valutare la capacità produttiva

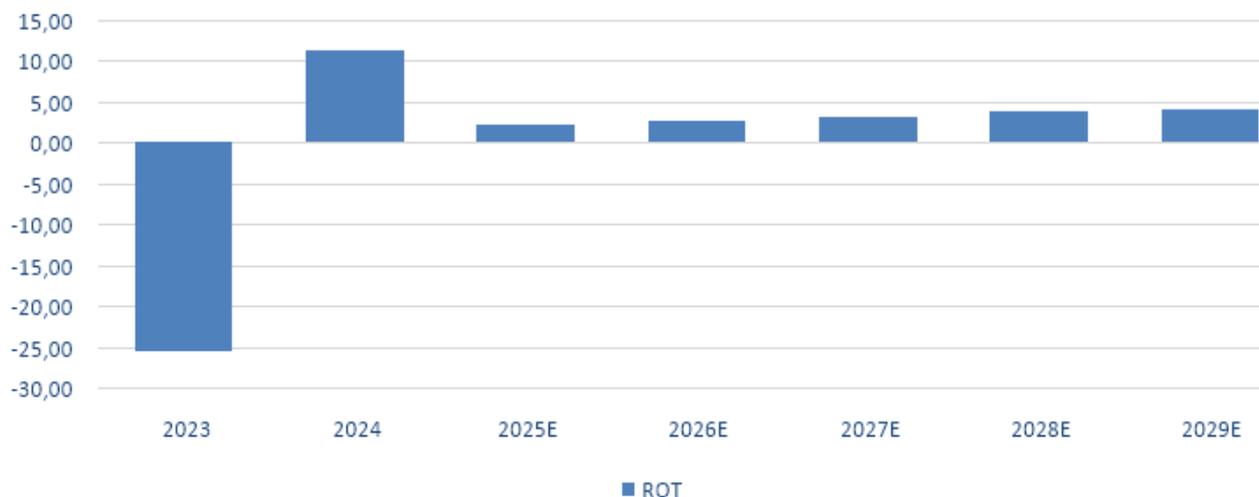
Chiave di lettura

- Rot < 0,5
- 0,50 < Rot < 1
- 1 < Rot < 2
- Rot > 2

Significato

- Efficienza produttiva non soddisfacente
- Efficienza produttiva poco soddisfacente
- Efficienza produttiva soddisfacente
- Efficienza produttiva molto soddisfacente

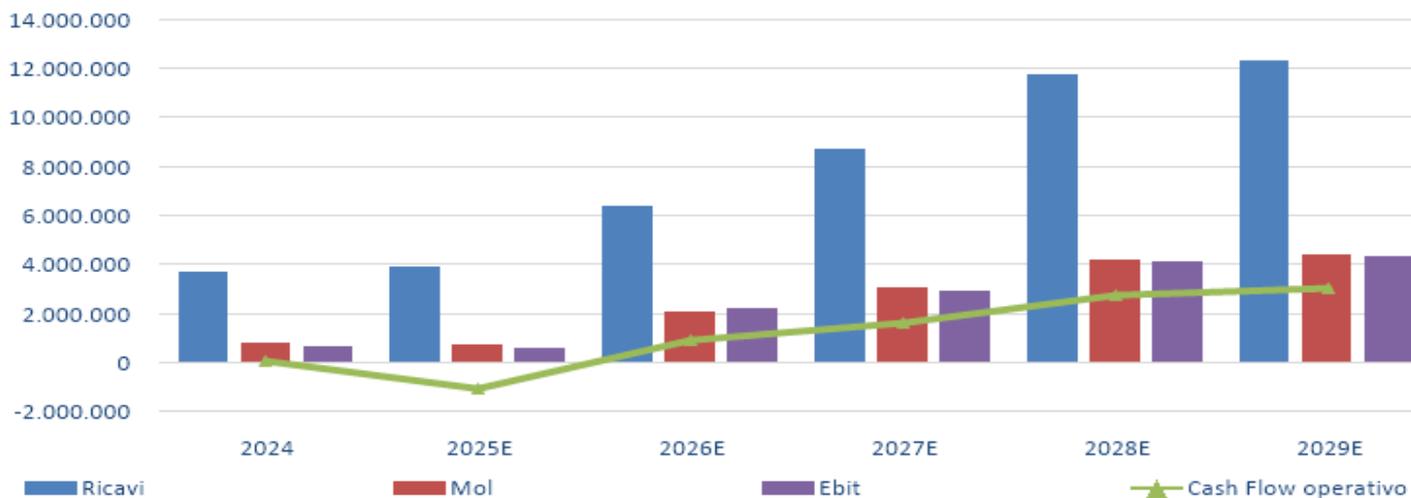
Il grado di efficienza produttiva dell'azienda nell'esercizio 2025 è molto soddisfacente ma risulta peggiorato, rispetto all'esercizio precedente, di 911,70% attestandosi ad un valore pari a 2,12



Margini Economici

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Ricavi delle vendite	3.881.110	3.662.119	3.845.225	6.344.621	8.692.131	11.734.377	12.321.096
Valore aggiunto	1.175.382	1.579.702	1.486.179	3.150.104	4.576.407	6.295.493	6.610.268
Mol	514.179	775.527	698.235	2.011.300	3.016.245	4.189.274	4.398.738
Ebit	392.437	654.531	569.370	2.205.435	2.887.380	4.060.409	4.270.175
EBT	396.964	644.822	544.302	2.157.803	2.845.084	4.023.722	4.239.383
Utile	331.982	543.855	386.339	1.534.070	2.023.670	2.863.129	3.016.962
Cash Flow operativo	501.045	58.027	-1.086.527	929.897	1.611.072	2.727.722	3.021.121

Margini Economici



Indici di Liquidità

Margine di Tesoreria	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
(Attività correnti - Magazzino netto) - Passività correnti	1.683.861	2.036.462	1.119.338	1.465.013	3.217.743	5.700.688	8.847.071

Il margine di tesoreria esprime la capacità dell'azienda a far fronte alle passività correnti con l'utilizzo delle disponibilità liquide e dei crediti a breve e rappresenta un indicatore della liquidità netta

Chiave di lettura	Significato
Margine di tesoreria > 0	Situazione di equilibrio finanziario
Margine di tesoreria < 0	Situazione di crisi di liquidità

Analizzando il Margine di tesoreria relativo all'esercizio 2025E l'azienda si trova in una situazione di equilibrio finanziario, ovvero ha le capacità di far fronte alle passività correnti con l'utilizzo delle disponibilità liquide e dei crediti a breve. Rispetto all'anno precedente il margine è peggiorato di € 917.124.

Margine di Struttura	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
(Patrimonio netto - Immobilizzazioni nette)	-249.564	-1.664	-1.851.460	-1.347.525	605.010	3.237.003	6.382.529

Il Margine di Struttura permette di verificare le modalità di finanziamento delle immobilizzazioni e valutare il grado di capitalizzazione rispetto alla dimensione aziendale

Chiave di lettura	Significato
Margine di Struttura > 0	Le attività immobilizzate sono state finanziate con fonti di capitale proprio.
Margine di Struttura < 0	Il Patrimonio netto finanzia solo in parte le attività immobilizzate per cui la differenza è coperta anche da passività correnti

Analizzando il Margine di struttura relativo all'esercizio 2025E il Capitale fisso finanzia solo in parte le attività immobilizzate per cui la differenza è coperta anche da passività correnti. Rispetto all'anno precedente il margine è peggiorato di € 1.849.796.



Quick Ratio

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
(Attività a breve - Disponibilità)/Passività a breve	195,9%	270,9%	752,7%	348,2%	1066,0%	1269,2%	4162,3%

Evidenzia la capacità dell'azienda di far fronte agli impegni scadenti nel breve periodo utilizzando le risorse disponibili in forma liquida nello stesso periodo di tempo

Chiave di lettura

Quick Ratio > 100%
50% < Quick Ratio < 100%
30% < Quick Ratio < 50%
Quick Ratio < 30%

Significato

Situazione di ottimo equilibrio finanziario
Situazione di soddisfacente equilibrio
Situazione di insoddisfacente equilibrio
Situazione di squilibrio finanziario

Analizzando il Quick ratio relativo all'esercizio 2025E l'azienda si trova in una soddisfacente situazione di tranquillità finanziaria dato che le liquidità immediate e quelle differite riescono a coprire le passività correnti. Rispetto all'anno precedente l'indice è migliorato del 481,88%.

Current Ratio

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Attività a breve / Passività a breve	2,0	2,7	7,5	3,5	10,7	12,7	41,6

Verifica se l'ammontare delle attività che ritorneranno in forma liquida entro un anno è superiore ai debiti che diventeranno esigibili nello stesso periodo di tempo

Chiave di lettura

Current Ratio > 1,5
1,2 < Current Ratio < 1,5
1,2 < Current Ratio < 1
Current Ratio < 1

Significato

Situazione di soddisfacente tranquillità finanziaria
Situazione di tranquillità finanziaria
Situazione di tranquillità finanziaria ma da tenere sotto controllo
Situazione di squilibrio finanziario

Analizzando il Current ratio relativo all'esercizio 2025E l'azienda si trova in una soddisfacente situazione di tranquillità finanziaria dato che le attività correnti riescono a coprire le passività correnti. Rispetto all'anno precedente l'indice è migliorato del 4,82.



**Capitale Circolante
Netto**

2023 2024 2025E 2026E 2027E 2028E 2029E

Capitale circolante netto 1.683.861 2.036.462 1.119.338 1.465.013 3.217.743 5.700.688 8.847.071

Il Capitale Circolante Netto indica il saldo tra le attività correnti e le passività correnti e quindi espressione della liquidità aziendale

Chiave di lettura

CCN > 0

CCN < 0

Significato

Situazione di equilibrio

Situazione finanziaria-patrimoniale da riequilibrare

Situazione di equilibrio in quanto esso indica quanto in più delle risorse si trasformerà in denaro nel breve periodo rispetto agli impegni in scadenza nello stesso periodo



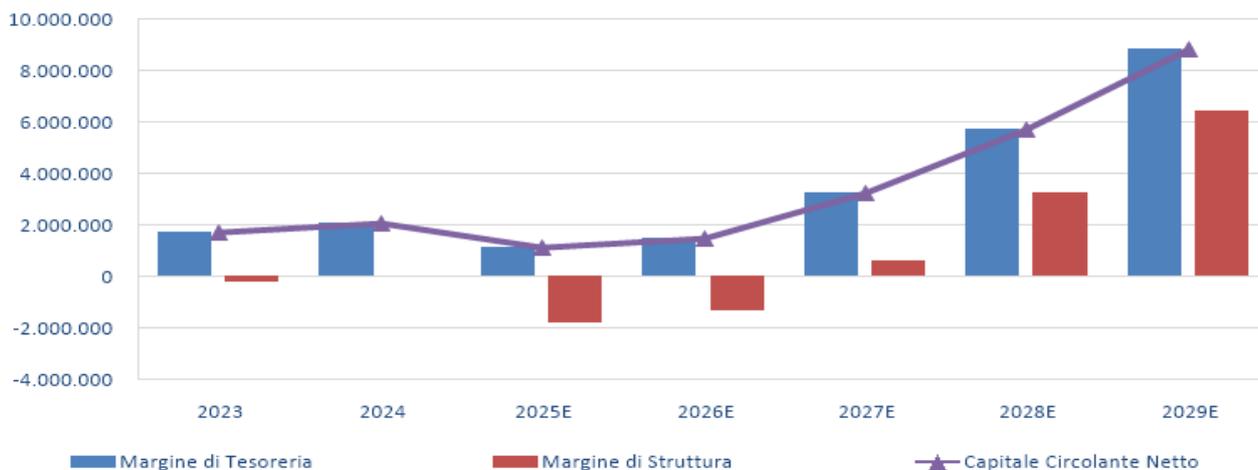
Altri Indici di liquidità

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Liquidità corrente	195,9%	270,9%	752,7%	348,2%	1066,0%	1269,2%	4162,3%
Giorni di credito ai clienti CERVED	237	199	0	0	0	0	0
Giorni di credito ai clienti effettivi	n.d.	n.d.	0	0	0	0	0
Giorni di credito dai fornitori CERVED	292	160	40	25	9	0	0
Giorni di credito dai fornitori effettivi	n.d.	n.d.	40	25	9	0	0

Indici di Produttività

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Costo del lavoro su Fatturato	17,0%	22,0%	20,5%	17,9%	17,9%	17,9%	17,9%
Valore Aggiunto su Fatturato	30,3%	43,1%	38,7%	49,6%	52,7%	53,7%	53,7%
Valore Aggiunto/Valore della Produzione	29,0%	41,2%	38,7%	49,6%	52,7%	53,7%	53,7%

Indici di Liquidità



Indici di Solidità

Copertura Immobilizzazioni	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Patrimonio netto + Passività fisse / Attivo immobilizzato	3,52	2,54	1,31	1,32	1,69	2,17	2,86

L'indice esprime la capacità dei capitali apportati dai soci o dai terzi creditori di coprire le necessità di investimenti in immobilizzazioni

Chiave di lettura

Indice < 1

Indice > 1

Significato

Risultato non soddisfacente

Risultato soddisfacente

Situazione soddisfacente dal punto di vista della solidità patrimoniale in quanto l'indice nell'esercizio 2025 evidenzia una struttura efficiente dato che le attività fisse risultano finanziate interamente da fonti durevoli ma risulta peggiorato, rispetto all'esercizio precedente, di 1,23 attestandosi ad un valore pari a 1,31

Indipendenza Finanziaria	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Patrimonio netto / Totale attivo	0,10	0,29	0,35	0,49	0,64	0,73	0,81

Indicatore che evidenzia in quale entità l'attivo patrimoniale dell'azienda è stato finanziato con mezzi propri

Chiave di lettura

Indice < 0,07

0,07 < Indice < 0,10

Indice > 0,10

Significato

Situazione critica

Situazione soddisfacente

Situazione buona

Il grado di indipendenza finanziaria dell'azienda in termini di rapporto tra il Capitale Proprio ed il Capitale investito è nell'esercizio 2025 in una situazione ottima e l'azienda risulta essere ben capitalizzata ed è migliorato, rispetto all'esercizio precedente, di 0,06 attestandosi ad un valore pari a 0,35



Leverage	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Capitale investito / Patrimonio netto	-0,4	0,2	1,1	0,8	0,6	0,4	0,3

L'indice esprime la proporzione tra risorse proprie e di terzi utilizzate per finanziare gli impieghi aziendali

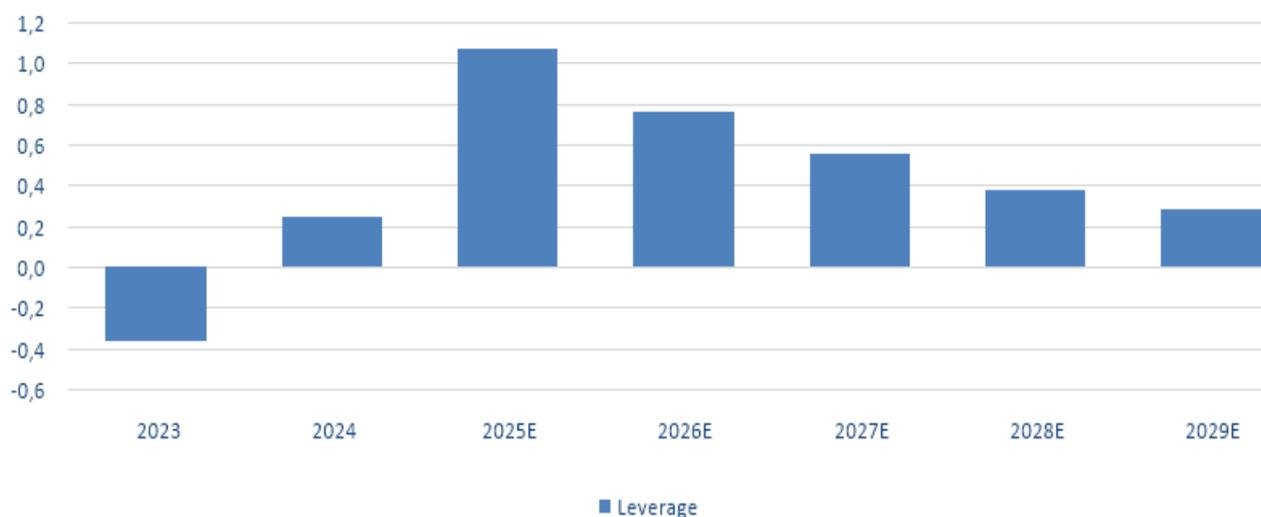
Chiave di lettura

- Leverage > 5
- 3 < Leverage < 5
- 1 < Leverage < 3
- Leverage < 1

Significato

- Situazione molta rischiosa
- Situazione rischiosa
- Situazione nella norma
- Situazione Ottima

L'azienda risulta possedere nell'esercizio 2025 una struttura finanziaria equilibrata e un buon grado di indipendenza finanziaria per quanto concerne il rapporto tra risorse proprie e di terzi utilizzate per finanziare gli impieghi ma risulta peggiorato, rispetto all'esercizio precedente, di 0,82 attestandosi ad un valore pari a 1,07



Debt/Equity	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Posizione finanziaria netta / Patrimonio netto	NO DEBT	NO DEBT	0,1	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT

Indicatore di equilibrio tra mezzi di terzi e mezzi propri. Molto utilizzato come monitoraggio del rischio finanziario dell'impresa

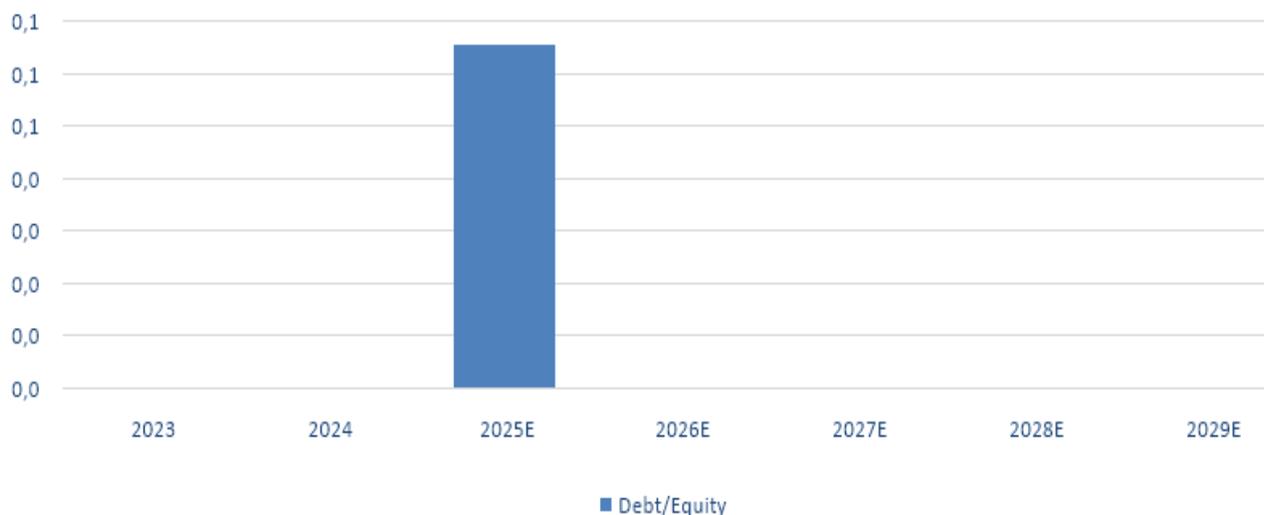
Chiave di lettura

- Debt/Equity < 3
- 3 < Debt/Equity < 5
- Debt/Equity > 5

Significato

- Situazione di equilibrio
- Situazione di rischio
- Situazione di grave rischio

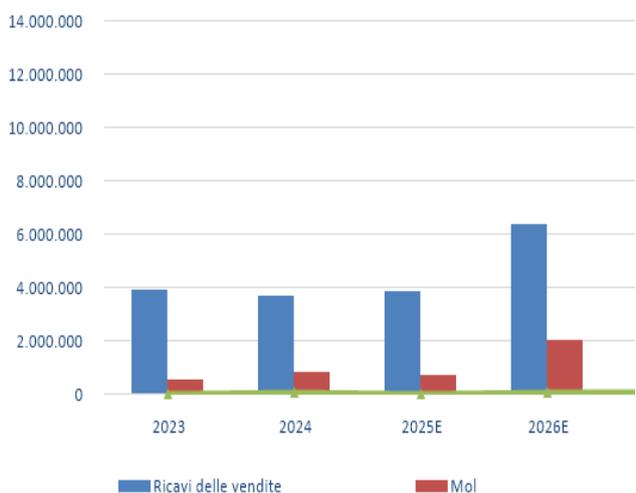
Il valore dell'indebitamento nell'esercizio 2025 risulta equilibrato per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e fonti proprie



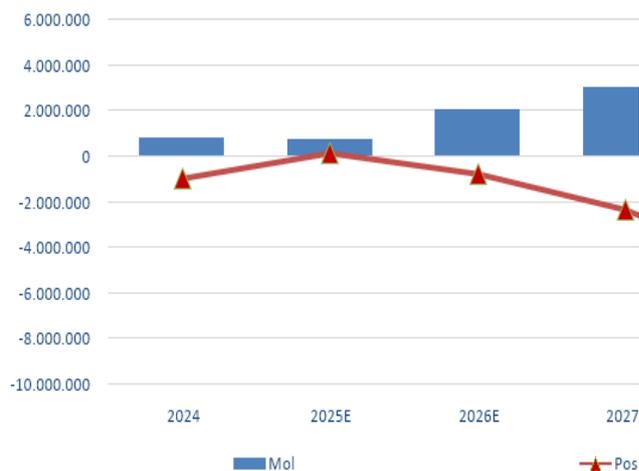
Altri indici di solidità

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Banche su Circolante	0,0	0,0	895.712,7	786.089,6	670.858,1	549.731,2	422.407,1
Banche a breve su Circolante	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Rapporto di indebitamento	89,8%	71,0%	64,8%	51,2%	35,9%	26,6%	19,4%
Rotazione circolante	1,1	1,1	3,0	3,1	2,4	1,9	1,4
Rotazione magazzino	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Indice di Capitalizzazione Pn/Pfn	NO DEBT	NO DEBT	1535,8%	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT
Tasso di intensità Attivo Circolante	88,6%	88,2%	33,6%	32,4%	40,9%	52,7%	73,6%

Ricavi, Mol e Oneri Finanz



Mol e PFN



Indici di Copertura finanziaria

Ebit/Of	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Risultato operativo / Oneri finanziari	31,5	21,1	22,7	46,3	68,3	110,7	138,7

L'indice indica il grado di copertura che il risultato operativo riesce a fornire al costo degli oneri finanziari

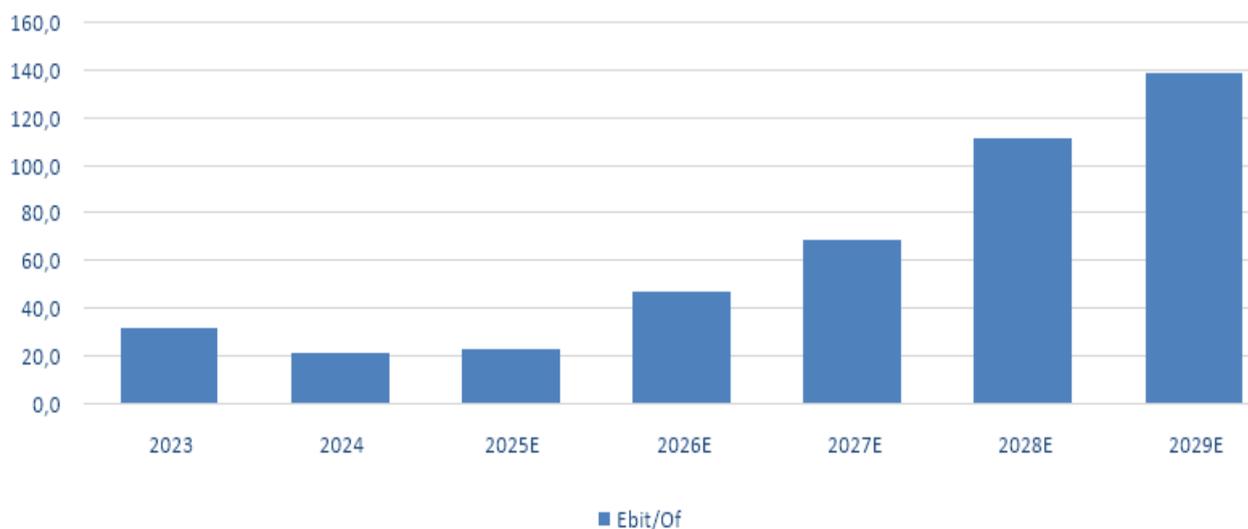
Chiave di lettura

Ebit/Of < 1
1 < Ebit/Of < 1,7
1,7 < Ebit/Of < 3
Ebit/Of > 3

Significato

Grave tensione finanziaria
Tensione finanziaria
Situazione buona ma da monitorare
Situazione buona

L'indice denota nell'esercizio 2025 una situazione di equilibrio finanziario, il reddito generato dalla gestione caratteristica è sufficiente a remunerare il capitale acquisito per produrlo ed è migliorato, rispetto all'esercizio precedente, di 1,65 attestandosi ad un valore pari a 22,71



Mol/Pfn	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Margine operativo lordo / Posizione finanziaria netta	NO DEBT	NO DEBT	628,3%	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT

L'indice indica la quota dei debiti finanziari rimborsabile con le risorse prodotte dalla gestione caratteristica misurata dal Margine operativo lordo

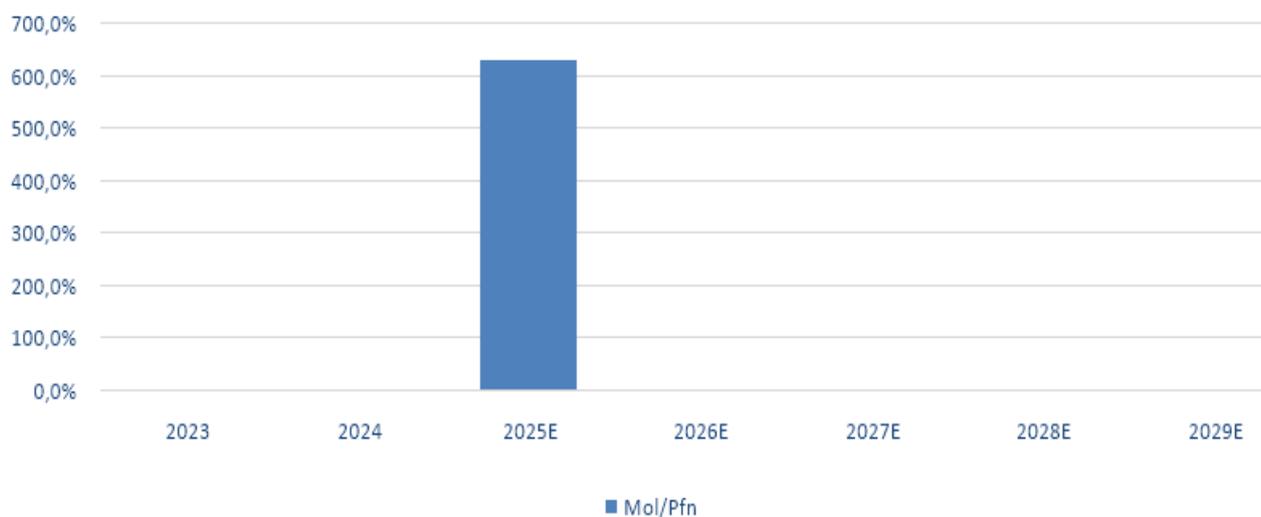
Chiave di lettura

- Mol/Pfn < 20%
- 20% < Mol/Pfn < 33%
- Mol/Pfn > 33%

Significato

- Situazione rischiosa
- Situazione nella norma ma migliorabile
- Situazione ottima

L'indice denota nell'esercizio 2025 una situazione finanziaria equilibrata in quanto le risorse prodotte dalla gestione caratteristica rappresentata dal Margine operativo lordo risultano sufficienti a coprire la quota dei debiti finanziari da rimborsare



Fcgc/Of	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Flusso di cassa della gestione corrente / Oneri finanziari	101,52	27,25	51,00	37,07	42,82	84,16	98,11

L'indice indica la capacità dell'impresa di generare risorse finanziarie, rappresentate dal Flusso di cassa della gestione corrente, necessarie per rimborsare la spesa per gli oneri finanziari

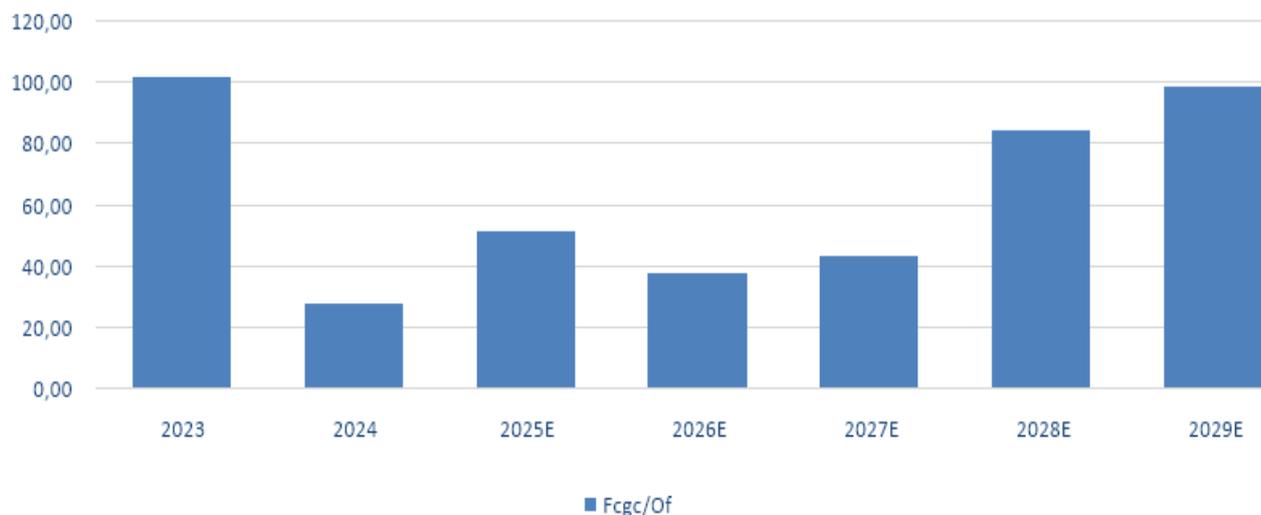
Chiave di lettura

- Fcgc/Of < 2
- 2 < Fcgc/Of < 3
- Fcgc/Of > 3

Significato

- Situazione rischiosa
- Situazione nella norma ma migliorabile
- Situazione ottima

L'impresa nell'esercizio 2025 è in grado di generare risorse liquide più che soddisfacenti, rappresentate dal Flusso di cassa della gestione corrente, necessarie a rimborsare gli oneri finanziari sul capitale preso a prestito ed è migliorato, rispetto all'esercizio precedente, di 23,75 attestandosi ad un valore pari a 51,00



Pfn/Mol	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Posizione finanziaria netta / Margine operativo lordo	NO DEBT	NO DEBT	0,2	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT

L'indice è molto utilizzato per valutare il grado di rischio finanziario dell'azienda

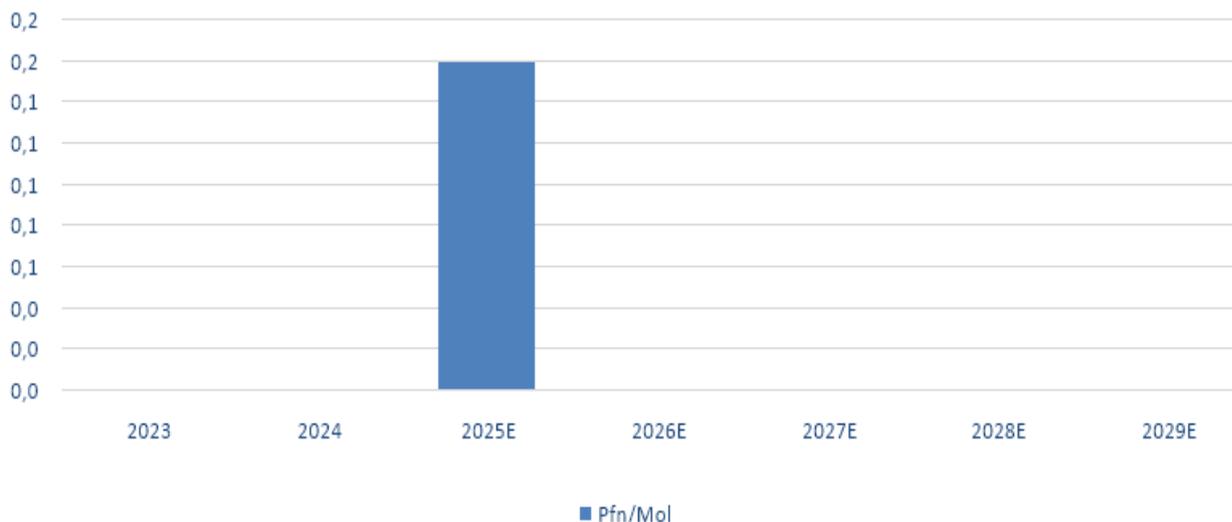
Chiave di lettura

- Pfn/Mol > 5
- 3 < Pfn/Mol < 5
- Pfn/Mol < 3

Significato

- Situazione molto rischiosa
- Situazione rischiosa e da migliorare
- Situazione ottima

Il rapporto Pfn/Mol nell'esercizio 2025 risulta sostenibile e la situazione finanziaria dell'azienda, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e sua la marginalità lorda, risulta equilibrata

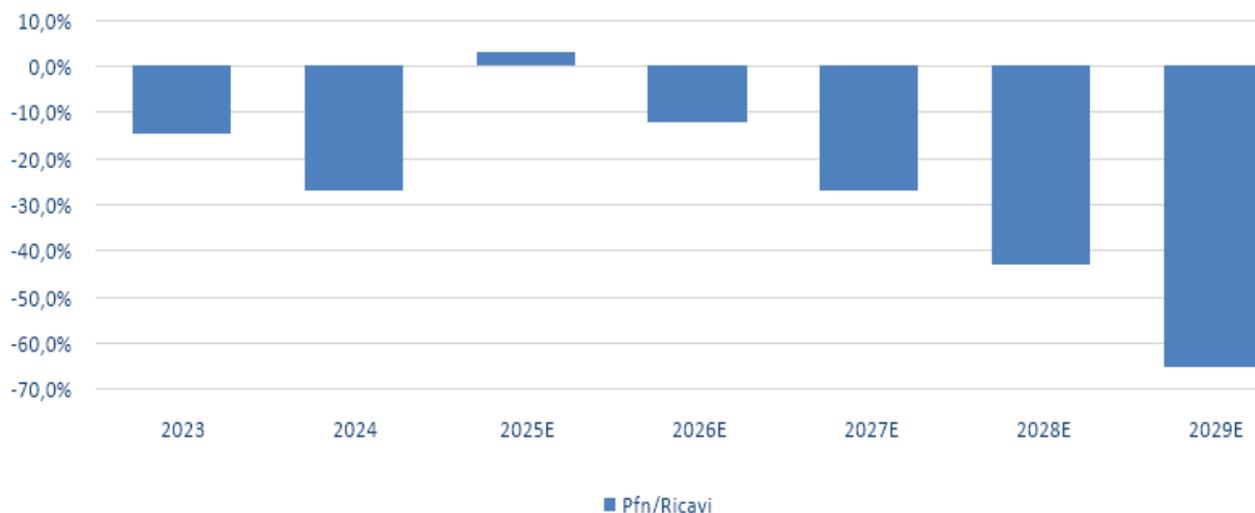


Pfn/Ricavi	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Posizione finanziaria netta / Ricavi	-14,7%	-27,2%	2,9%	-12,3%	-27,2%	-43,1%	-65,4%

L'indice è molto utilizzato per valutare il grado di rischio finanziario dell'azienda in base al rapporto tra il debito finanziario e la capacità di generare ricavi

Chiave di lettura	Significato
Pfn/Ricavi > 50%	Situazione molto rischiosa
30 % < Pfn/Ricavi < 50%	Situazione rischiosa e da migliorare
Pfn/Ricavi < 30%	Situazione ottima

Il rapporto Pfn/Ricavi nell'esercizio 2025 risulta sostenibile e la situazione finanziaria dell'azienda, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e la sua capacità di generare ricavi, risulta equilibrata ma risulta peggiorato, rispetto all'esercizio precedente, di 30,05% attestandosi ad un valore pari a 2,89%



**Altri indici di
Copertura
finanziaria**

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Oneri finanziari su Fatturato	0,3%	0,8%	0,7%	0,8%	0,5%	0,3%	0,2%
Oneri finanziari su Ebitda	2,4%	4,0%	3,6%	2,4%	1,4%	0,9%	0,7%
Ebit/Fatturato	10,1%	17,9%	14,8%	34,8%	33,2%	34,6%	34,7%
Mol/Of	41,2	25,0	27,9	42,2	71,3	114,2	142,9
Mol su Fatturato	0,13	0,21	0,18	0,32	0,35	0,36	0,36

**Altri Indici di
Redditività**

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Nopat	325.414	548.698	405.392	1.570.270	2.055.815	2.891.012	3.040.364
ROA	9,6%	14,4%	11,7%	33,2%	35,2%	36,6%	30,9%
ROIC	0,78	0,42	0,24	0,48	0,39	0,36	0,27



Analisi del Rating

Equilibrio finanziario - Metodo Standard & Poor's

PARAMETRI DI RIFERIMENTO

Tipologia	Indici				
	Ebit / OF	Ebitda / OF	Ro / V	D / (D + CN)	FCGC / D
A = Molto sicura	> 5	> 7	> 5 %	< 30 %	> 40 %
B = Sicura	> 2	> 2,5	> 5 %	> = 30 %	< = 40 %
C = Rischio moderato	> 2	> 2,5	< = 5 %		
D = Rischiosa	< = 2 > 1	> 2,5			
E = Molto rischiosa	< = 2 > 1	< = 2,5			
F = Insolvente	< = 1				

	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
EBIT / OF	21,06	22,71	46,30	68,27	110,68	138,68
MOL / OF	24,95	27,85	42,23	71,31	114,19	142,85
RO / V	17,87%	14,81%	34,76%	33,22%	34,60%	34,66%
D / (D + CN)	7,29%	39,27%	23,57%	14,46%	8,70%	5,54%
FCGC / D	815,44%	115,82%	176,67%	203,50%	398,56%	462,24%



Equilibrio finanziario - Metodo Standard & Poor's

Indicatore	Ebit/OF	Mol/OF	Ro/V	D/(D+CN)
<i>Ultimo anno consuntivo</i>	21,06	24,95	17,87%	7,29%
<i>Ultimo anno previsionale</i>	138,68	142,85	34,66%	5,54%
<i>Media di tutto il periodo previsionale</i>	77,33	79,69	30,41%	18,31%

Valutazione
sull'ultimo anno
consuntivo

RATING

A

che corrisponde ad un equilibrio finanziario

Molto Sicuro

Valutazione
sull'ultimo anno di
previsione

RATING

A

che corrisponde ad un equilibrio finanziario

Molto Sicuro

Valutazione sulla
media di tutto il
periodo previsionale

RATING

A

che corrisponde ad un equilibrio finanziario

Molto Sicuro



Indice di Altman

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Z-score modello di Altman standard	1,9	2,2	1,9	3,2	4,0	4,6	5,0
$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5$	Incertezza	Incertezza	Incertezza	Rischio nullo	Rischio nullo	Rischio nullo	Rischio nullo
Z-score PMI manifatturiere	1,6	1,8	1,6	2,7	3,3	3,8	3,9
$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5$	Incertezza	Incertezza	Incertezza	Incertezza	Rischio nullo	Rischio nullo	Rischio nullo
Z-score non manifatturiere	3,7	4,7	3,1	5,3	7,4	9,1	10,5
$Z = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4$	Rischio nullo						

Variabili	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
X_1 Capitale Circolante*/Totale Attivo	0,41	0,45	0,23	0,22	0,39	0,51	0,64
X_2 Utile netto/Totale Attivo	0,08	0,12	0,08	0,23	0,25	0,26	0,22
X_3 Risultato Operativo/Totale Attivo	0,10	0,14	0,12	0,33	0,35	0,37	0,31
X_4 Patrimonio Netto/Totale Debito**	0,11	0,38	0,50	0,87	1,57	2,33	3,34
X_5 Ricavi/Totale Attivo	0,94	0,80	0,79	0,96	1,06	1,06	0,89



Rating MCC

Disposizioni operative del Fondo di Garanzia per le PMI - Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico di concerto con il Ministero dell'Economia e delle Finanze del 6 marzo 2017, pubblicato in G.U. del 7 luglio 2017

Modulo economico-finanziario

Dati di input		2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
		€	€	€	€	€	€	€
SP0	Crediti v/soci per versamenti ancora							
1	dovuti	0	0	0	0	0	0	0
SP0	2 Totale Immobilizzazioni immateriali	2.532	11.491	312.201	552.911	562.622	572.332	572.042
SP0	3 Totale Immobilizzazioni materiali	640.760	58	83	08	33	8	4
SP0	4 Totale Immobilizzazioni finanziarie	23.998	11.000	11.000	11.000	11.000	11.000	11.000
SP0	5 Totale Immobilizzazioni	667.290	49	84	19	54	9	6
SP0	6 Totale rimanenze	0	0	0	0	0	0	0
SP0	7 Crediti esigibili entro l'esercizio successivo	2.636.6	2.130.0					
SP0	8 Crediti esigibili oltre l'esercizio successivo	19	69	298.100	273.020	299.420	352.220	352.220
SP0	9 Totale Crediti	2.636.6	2.130.0					
SP1	0 Attività finanziarie che non costituiscono imm.ni	19	69	298.100	273.020	299.420	352.220	352.220
SP1	1 Disponibilità liquide	602.448	951.638	951.638	951.638	951.638	951.638	951.638
SP1	2 Totale Attivo Circolante	201.317	146.663	41.084	830.494	2.299.7	4.884.40	7.760.99
SP1	3 Totale Ratei e Risconti attivi	3.440.3	3.228.3	1.290.8	2.055.1	3.550.8	6.188.26	9.064.85
SP1	4 Totale Attivo	84	70	22	52	56	4	6
SP1	5 Patrimonio Netto	0	0	0	0	0	0	0
SP1	6 Utile (perdita) di esercizio	4.107.6	4.550.5	4.849.1	6.643.5	8.210.4	11.078.9	13.826.9
SP1	7 Totale Fondi per rischi e oneri	74	19	06	71	10	53	82
SP1	8 subordinato		1.320.4	1.706.8	3.240.8	5.264.5	8.127.69	11.144.6
SP1	9 Debiti esigibili entro l'esercizio successivo	417.726	85	24	94	64	3	55
SP2	0 Debiti esigibili oltre l'esercizio successivo				1.534.0	2.023.6	2.863.12	3.016.96
SP1	1 Disponibilità liquide	331.982	543.855	386.339	70	70	9	2
SP1	2 Totale Attivo Circolante		1.279.4	1.279.4	1.279.4	1.279.4	1.279.48	1.279.48
SP1	3 Totale Ratei e Risconti attivi	0	84	84	84	84	4	4
SP1	4 Totale Attivo	207.358	206.433	252.103	318.108	408.536	530.613	658.794
SP1	5 Patrimonio Netto	1.728.6	1.164.0					
SP1	6 Utile (perdita) di esercizio	81	62	171.485	590.139	333.113	487.576	217.785
SP2	7 Totale Fondi per rischi e oneri	1.726.0		1.439.2	1.214.9			
SP2	8 subordinato	67	552.209	11	46	924.714	653.587	526.263
SP2	9 Debiti esigibili entro l'esercizio successivo							
SP2	0 Debiti esigibili oltre l'esercizio successivo							



SP2		3.454.7	1.716.2	1.610.6	1.805.0	1.257.8	1.141.16	
1	Totale Debiti	48	71	95	85	27	3	744.049
SP2								
2	Totale Ratei e Risconti passivi	27.842	27.846	0	0	0	0	0
SP2		4.107.6	4.550.5	4.849.1	6.643.5	8.210.4	11.078.9	13.826.9
3	Totale Passivo	74	19	06	71	10	53	82
CEO		3.881.1	3.662.1	3.845.2	6.344.6	8.692.1	11.734.3	12.321.0
1	Ricavi delle vendite e delle prestazioni	10	19	25	21	31	77	96
CEO	Var. rimanenze prod. in corso di lav. simil.							
2	e finiti	0	0	0	0	0	0	0
CEO	Variazione dei lavori in corso su							
3	ordinazione	0	0	0	0	0	0	0
CEO								
4	Incrementi di imm.ni per lavori interni	0	0	0	0	0	0	0
CEO								
5	Totale Altri Ricavi e Proventi	172.227	173.371	0	0	0	0	0
CEO		4.053.3	3.835.4	3.845.2	6.344.6	8.692.1	11.734.3	12.321.0
6	Totale Valore della Produzione	37	90	25	21	31	77	96
CEO	Costi materie prime, sussidiarie, di cons. e	1.179.5	1.157.9	1.215.8	1.688.9	2.140.0	2.771.66	2.910.24
7	merci	59	85	60	38	03	0	3
CEO					1.115.3	1.441.1	1.828.21	1.919.62
8	Costi per servizi	996.764	753.844	791.347	84	55	6	7
CEO								
9	Costi per godimento beni di terzi	119.525	92.187	96.900	96.438	219.042	413.050	433.703
CE1					1.138.8	1.560.1	2.106.21	2.211.53
0	Totali costi per il personale	661.203	804.175	787.944	04	62	9	0
CE1								
1	Ammortamenti delle imm.ni immateriali	907	161	290	290	290	290	290
CE1					-			
2	Ammortamenti delle imm.ni materiali	120.835	120.835	128.575	194.425	128.575	128.575	128.274
CE1					-			
3	Totale ammortamenti e svalutazioni	121.742	120.996	128.865	194.135	128.865	128.865	128.563
CE1	Variazione delle rimanenze di materie							
4	prime	-8.960	8.906	0	0	0	0	0
CE1								
5	Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0	0	0
CE1								
6	Altri accantonamenti	0	0	0	0	0	0	0
CE1								
7	Oneri diversi di gestione	591.067	242.866	254.938	293.756	315.524	425.958	447.256
CE1		3.660.9	3.180.9	3.275.8	4.139.1	5.804.7	7.673.96	8.050.92
8	Totale Costi della produzione	00	59	55	86	51	7	1
CE1								
9	Totale interessi e altri oneri finanziari	12.471	31.078	25.068	47.632	42.296	36.688	30.792
CE2								
0	Totale proventi e oneri finanziari	4.527	-9.709	-25.068	-47.632	-42.296	-36.688	-30.792
CE2	Totale Rettifiche di valore di attività							
1	finanziarie	0	0	0	0	0	0	0
CE2								
2	Totale delle partite straordinarie	0	0	0	0	0	0	0
CE2					2.157.8	2.845.0	4.023.72	4.239.38
3	Risultato prima delle imposte	396.964	644.822	544.302	03	84	2	3



CE2	Totale delle imposte sul reddito						1.160.59	1.222.42
4	dell'esercizio	64.982	100.967	157.962	623.734	821.414	3	0
CE2					1.534.0	2.023.6	2.863.12	3.016.96
5	Utile (perdita) di esercizio	331.982	543.855	386.339	70	70	9	2



Variabili Società di capitali - settore Industria

Variabili [xi]	Pesi [bi]	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029 E
V1	1,70976							
* Debiti a breve / Fatturato*	4	0,45	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40
V1* = SP19 / CE01		Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
V2	1,00615							
* Oneri finanziari / MOL*	5	0,02	0,04	0,04	0,02	0,01	0,01	0,01
V2* = CE19 / (CE06 – CE18 + CE13 + CE15 + CE16)		Alto						
V3								
* Costo dei mezzi di terzi*	21,7339	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,04
V3* = CE19 / SP21		Alto	Medio	Alto	Basso	Basso	Basso	Basso
V4								
* Liquidità / Fatturato*	3,25738	3	0,05	0,04	0,01	0,13	0,26	0,30
V4* = SP11 / CE01		Medio	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto
V5								
* Rotazione magazzino*	0,03593	1	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00
V5* = CE01 / SP06		D = 0	D = 0	D = 0	D = 0	D = 0	D = 0	D = 0
V6								
* Variazione % fatturato*	0,87492	1	0,20	-0,16	-0,05	0,55	0,27	0,25
V6* = (CE01 t - CE01 t-1) / CE01 t-1		D = 0	Medio	Alto	Basso	Basso	Basso	Alto
V7								
* Indice di autonomia finanziaria*	1,84286	9	0,10	0,29	0,35	0,49	0,64	0,64
V7* = (SP15 – SP01) / (SP23 – SP01)		Medio	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto
D1								
Oneri finanziari / MOL (parte negativa)	1,38064	8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D1 = V2* se MOL < 0 altrimenti 0								
D2								
MOL negativo	0,50253	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D2 = 1 se MOL < 0 altrimenti 0								
D3								
Variazione % fatturato negativa	1,31857	5	0,00	-0,16	-0,05	0,00	0,00	0,00
D3 = V6* se V6* < 0 altrimenti D3 = 0								
D4								
Fascia fatturato	0,92537	5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D4 = 1 se CE01 <= 500.000 altrimenti 0								
D5								
Debiti a breve / Fatturato x Fascia fatturato	0,67270	4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D5 = V1* x D4								
D6								
Costo dei mezzi di terzi x Fascia fatturato	11,5105	8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



D6 = V3* x D4

Liquidità / Fatturato x Fascia 1,93404

D7 Fatturato

9 0,00 0,00 0,00 0,00 0,00 0,00 0,00

D7 = V4* x D4

La dicitura D = 0 indica che la variabile non può essere calcolata in quanto il denominatore della formula è pari a 0. In questo caso le specifiche tecniche prevedono che la variabile assuma comunque un valore numerico prefissato ma non è possibile attribuirvi un giudizio.

Classe di valutazione modulo economico-finanziario

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Score modulo economico-finanziario [xb]	-4,16	-4,46	-4,58	-4,54	-5,36	-5,53	-5,52

Classe di valutazione

UN F2 F2 F2 F1 F1 F1

Modulo economico finanziario

Formula

$$xb = C + \sum xi*bi$$

(C = -4,584023)

Lo score xb per il modulo economico-finanziario viene determinato, come da specifiche tecniche, attraverso una combinazione lineare delle variabili xi (ciascuna moltiplicata per il rispettivo coefficiente bi) a cui viene sommata la costante C, fissata per le Società di capitali - settore Industria ad un valore pari a -4,584023.



Modulo andamentale Centrale Rischi

Dati di input del modulo		2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
		€	€	€	€	€	€	€
CR01	Totale per cassa - Accordato t-1	0	0	1.000.000	895.713	786.090	670.858	549.731
CR02	Totale per cassa - Accordato t-2	0	0	1.000.000	904.603	795.435	680.682	560.057
CR03	Totale per cassa - Accordato t-3	0	0	1.000.000	913.457	804.742	690.465	570.341
CR04	Totale per cassa - Accordato t-4	0	0	1.000.000	922.274	814.010	700.207	580.582
CR05	Totale per cassa - Accordato t-5	0	0	1.000.000	931.055	823.240	709.909	590.780
CR06	Totale per cassa - Accordato t-6	0	0	1.000.000	939.799	832.431	719.571	600.936
CR07	Totale per cassa - Utilizzato t-1	0	0	1.000.000	895.713	786.090	670.858	549.731
CR08	Totale per cassa - Utilizzato t-2	0	0	1.000.000	904.603	795.435	680.682	560.057
CR09	Totale per cassa - Utilizzato t-3	0	0	1.000.000	913.457	804.742	690.465	570.341
CR10	Totale per cassa - Utilizzato t-4	0	0	1.000.000	922.274	814.010	700.207	580.582
CR11	Totale per cassa - Utilizzato t-5	0	0	1.000.000	931.055	823.240	709.909	590.780
CR12	Totale per cassa - Utilizzato t-6	0	0	1.000.000	939.799	832.431	719.571	600.936
CR13	Rischi a scadenza - Accordato t-1	0	0	1.000.000	895.713	786.090	670.858	549.731
CR14	Rischi a scadenza - Accordato t-2	0	0	1.000.000	904.603	795.435	680.682	560.057
CR15	Rischi a scadenza - Accordato t-3	0	0	1.000.000	913.457	804.742	690.465	570.341
CR16	Rischi a scadenza - Accordato t-4	0	0	1.000.000	922.274	814.010	700.207	580.582
CR17	Rischi a scadenza - Accordato t-5	0	0	1.000.000	931.055	823.240	709.909	590.780
CR18	Rischi a scadenza - Accordato t-6	0	0	1.000.000	939.799	832.431	719.571	600.936
CR19	Rischi a scadenza - Utilizzato t-1	0	0	1.000.000	895.713	786.090	670.858	549.731
CR20	Rischi a scadenza - Utilizzato t-2	0	0	1.000.000	904.603	795.435	680.682	560.057
CR21	Rischi a scadenza - Utilizzato t-3	0	0	1.000.000	913.457	804.742	690.465	570.341
CR22	Rischi a scadenza - Utilizzato t-4	0	0	1.000.000	922.274	814.010	700.207	580.582
CR23	Rischi a scadenza - Utilizzato t-5	0	0	1.000.000	931.055	823.240	709.909	590.780
CR24	Rischi a scadenza - Utilizzato t-6	0	0	1.000.000	939.799	832.431	719.571	600.936
S1	Sofferenze - Utilizzato t-1	0	0	0	0	0	0	0
S2	Sofferenze - Utilizzato t-2	0	0	0	0	0	0	0
S3	Sofferenze - Utilizzato t-3	0	0	0	0	0	0	0
S4	Sofferenze - Utilizzato t-4	0	0	0	0	0	0	0
S5	Sofferenze - Utilizzato t-5	0	0	0	0	0	0	0
S6	Sofferenze - Utilizzato t-6	0	0	0	0	0	0	0



	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
CR25 uti_autrev_t-1 CR25 = CR07 - CR19	0	0	0	0	0	0	0
CR26 uti_autrev_t-2 CR26 = CR08 - CR20	0	0	0	0	0	0	0
CR27 uti_autrev_t-3 CR27 = CR09 - CR21	0	0	0	0	0	0	0
CR28 uti_autrev_t-4 CR28 = CR10 - CR22	0	0	0	0	0	0	0
CR29 uti_autrev_t-5 CR29 = CR11 - CR23	0	0	0	0	0	0	0
CR30 uti_autrev_t-6 CR30 = CR12 - CR24	0	0	0	0	0	0	0
CR31 acc_autrev_t-1 CR31 = CR01 - CR13	0	0	0	0	0	0	0
CR32 acc_autrev_t-2 CR32 = CR02 - CR14	0	0	0	0	0	0	0
CR33 acc_autrev_t-3 CR33 = CR03 - CR15	0	0	0	0	0	0	0
CR34 acc_autrev_t-4 CR34 = CR04 - CR16	0	0	0	0	0	0	0
CR35 acc_autrev_t-5 CR35 = CR05 - CR17	0	0	0	0	0	0	0
CR36 acc_autrev_t-6 CR36 = CR06 - CR18	0	0	0	0	0	0	0
CR37 totuti_autrev CR37 = CR25 + CR26 + CR27 + CR28 + CR29 + CR30	0	0	0	0	0	0	0
CR38 totacc_autrev CR38 = CR31 + CR32 + CR33 + CR34 + CR35 + CR36	0	0	0	0	0	0	0
CR39 Sconfino_t-1 CR39 = CR07 - CR01 se CR07 > CR01 altrimenti CR39 = 0	0	0	0	0	0	0	0
CR40 Sconfino_t-2 CR40 = CR08 - CR02 se CR08 > CR02 altrimenti CR40 = 0	0	0	0	0	0	0	0
CR41 Sconfino_t-3 CR41 = CR09 - CR03 se CR09 > CR03 altrimenti CR41 = 0	0	0	0	0	0	0	0
CR42 Sconfino_t-4 CR42 = CR10 - CR04 se CR10 > CR04 altrimenti CR42 = 0	0	0	0	0	0	0	0
CR43 Sconfino_t-5 CR43 = CR11 - CR05 se CR11 > CR05 altrimenti CR43 = 0	0	0	0	0	0	0	0
CR44 Sconfino_t-6 CR44 = CR12 - CR06 se CR12 > CR06 altrimenti CR44 = 0	0	0	0	0	0	0	0
CR45 Sconfino_scadenza_t-1 CR45 = CR19 - CR13 se CR19 > CR13 altrimenti CR45 = 0	0	0	0	0	0	0	0
CR46 Sconfino_scadenza_t-2 CR46 = CR20 - CR14 se CR20 > CR14 altrimenti CR46 = 0	0	0	0	0	0	0	0
CR47 Sconfino_scadenza_t-3 CR47 = CR21 - CR15 se CR21 > CR15 altrimenti CR47 = 0	0	0	0	0	0	0	0
CR48 Sconfino_scadenza_t-4 CR48 = CR22 - CR16 se CR22 > CR16 altrimenti CR48 = 0	0	0	0	0	0	0	0



CR49	Sconfino_scadenza_t-5	0	0	0	0	0	0	0
CR49 = CR23 - CR17 se CR23 > CR17 altrimenti CR49 = 0								
CR50	Sconfino_scadenza_t-6	0	0	0	0	0	0	0
CR50 = CR24 - CR18 se CR24 > CR18 altrimenti CR50 = 0								
CR51	mvuti_t-1	1	1	0	0	0	0	0
CR51 = 1 se manca CR07 altrimenti CR51 = 0								
CR52	mvuti_t-2	1	1	0	0	0	0	0
CR52 = 1 se manca CR08 altrimenti CR52 = 0								
CR53	mvuti_t-3	1	1	0	0	0	0	0
CR53 = 1 se manca CR09 altrimenti CR53 = 0								
CR54	mvuti_t-4	1	1	0	0	0	0	0
CR54 = 1 se manca CR10 altrimenti CR54 = 0								
CR55	mvuti_t-5	1	1	0	0	0	0	0
CR55 = 1 se manca CR11 altrimenti CR55 = 0								
CR56	mvuti_t-6	1	1	0	0	0	0	0
CR56 = 1 se manca CR12 altrimenti CR56 = 0								
CR57	Totale accordato per cassa	0	0	6.000.000	5.506.901	4.855.949	4.171.692	3.452.428
CR57 = CR01 + CR02 + CR03 + CR04 + CR05 + CR06								
CR58	Totale utilizzato per cassa	0	0	6.000.000	5.506.901	4.855.949	4.171.692	3.452.428
CR58 = CR07 + CR08 + CR09 + CR10 + CR11 + CR12								
CR59	Totale accordato a scadenza	0	0	6.000.000	5.506.901	4.855.949	4.171.692	3.452.428
CR59 = CR13 + CR14 + CR15 + CR16 + CR17 + CR18								
CR60	Totale utilizzato a scadenza	0	0	6.000.000	5.506.901	4.855.949	4.171.692	3.452.428
CR60 = CR19 + CR20 + CR21 + CR22 + CR23 + CR24								
CR61	Dsconf_t-1	0	0	0	0	0	0	0
CR61 = 1 se CR39 > 0 altrimenti CR61 = 0								
CR62	Dsconf_t-2	0	0	0	0	0	0	0
CR62 = 1 se CR40 > 0 altrimenti CR62 = 0								
CR63	Dsconf_t-3	0	0	0	0	0	0	0
CR63 = 1 se CR41 > 0 altrimenti CR63 = 0								
CR64	Dsconf_t-4	0	0	0	0	0	0	0
CR64 = 1 se CR42 > 0 altrimenti CR64 = 0								
CR65	Dsconf_t-5	0	0	0	0	0	0	0
CR65 = 1 se CR43 > 0 altrimenti CR65 = 0								
CR66	Dsconf_t-6	0	0	0	0	0	0	0
CR66 = 1 se CR44 > 0 altrimenti CR66 = 0								
CR67	Dsconf_scad_t-1	0	0	0	0	0	0	0
CR67 = 1 se CR45 > 0 altrimenti CR67 = 0								
CR68	Dsconf_scad_t-2	0	0	0	0	0	0	0
CR68 = 1 se CR46 > 0 altrimenti CR68 = 0								
CR69	Dsconf_scad_t-3	0	0	0	0	0	0	0
CR69 = 1 se CR47 > 0 altrimenti CR69 = 0								
CR70	Dsconf_scad_t-4	0	0	0	0	0	0	0
CR70 = 1 se CR48 > 0 altrimenti CR70 = 0								
CR71	Dsconf_scad_t-5	0	0	0	0	0	0	0
CR71 = 1 se CR49 > 0 altrimenti CR71 = 0								
CR72	Dsconf_scad_t-6	0	0	0	0	0	0	0
CR72 = 1 se CR50 > 0 altrimenti CR72 = 0								
C1*	uti_acc_autrev	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

C1 = CR37/CR38 con cap 1.2, floor 0. Se CR37 > 0 e CR38 = 0, C1* = 1, se CR37 e CR38 = 0, C1* = 0



C2	mesisconf	0	0	0	0	0	0	0
C2 = CR61 + CR62 + CR63 + CR64 + CR65 + CR66								
C3	mesisconf_scad	0	0	0	0	0	0	0
C3 = CR67 + CR68 + CR69 + CR70 + CR71 + CR72								
C4	mvtot6	6	6	0	0	0	0	0
C4 = CR51 + CR52 + CR53 + CR54 + CR55 + CR56								

Variabili dicotomiche

		2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
DC1	DM_uti_acc_autrev	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DC1 = C1* se C4 ≥ 4, DC1 = 0 se C4 < 4								
DC3	Dsconf_scad	0	0	0	0	0	0	0
DC3 = 0 se C3 ≤ 0, DC3 = 1 se C3 > 0								

Variabili Società di Capitali

	Variabili [xi]	Pesi [bi]	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
C1*	uti_acc_autrev	3,179026	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C2	mesisconf	0,0326226	0	0	0	0	0	0	0
DC1	DM_uti_acc_autrev	-1,066972	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DC3	Dsconf_scad	0,720867	0	0	0	0	0	0	0

Classe di valutazione modulo andamentale Centrale Rischi

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Score modulo andamentale Centrale Rischi [xb]	-4,95	-4,95	-4,95	-4,95	-4,95	-4,95	-4,95

Classe di valutazione

Modulo andamentale

A1						
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Formula

$$xb = C + \sum xi*bi + LN((0,0518888/(1-0,0518888))*((1-0,0502134)/0,0502134))$$

(C = -4,984468)



Integrazione modulo economico-finanziario e modulo andamentale

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Classe modulo economico-finanziario	UN	F2	F2	F2	F1	F1	F1
Classe modulo andamentale	A1	A1	A1	A1	A1	A1	A1
Classe di valutazione integrata*	UN	1	1	1	1	1	1
Fascia di valutazione**	UN	1	1	1	1	1	1
Probabilità di inadempimento	UN	0,12%	0,12%	0,12%	0,12%	0,12%	0,12%
	-	Sicurezza	Sicurezza	Sicurezza	Sicurezza	Sicurezza	Sicurezza
Ammissibilità della domanda	-	AMMISSIBILE - Rischio di credito basso					

UN - Unrated (ovvero non classificabile) è l'output restituito dalla procedura di valutazione in caso di dati mancanti, controlli di qualità non superati oppure gravi eventi pregiudizievoli quali procedure fallimentari in corso. In questi casi non è possibile determinare la classe di valutazione del soggetto beneficiario in relazione ai singoli moduli oppure alla fascia di valutazione finale, da cui dipende la probabilità di inadempimento del soggetto e di conseguenza la domanda di ammissione ai benefici previsti dal Fondo non può essere accolta.



Valutazione Performance relativa all'esercizio previsionale 2025E

Economica

ROI Redditività capitale investito				ROE Redditività mezzi propri				ROS Redditività delle vendite				ROT Rotazione capitale investito			
Ann	Valo	Tenden	Indicato	Ann	Valo	Tenden	Indicato	Ann	Valo	Tenden	Indicato	Ann	Valore	Tenden	Indicato
o	re	za	re	o	re	za	re	o	re	za	re	o		za	re
2023	9,6%	—	neutro	2023	79,5%	—	buono	2023	10,1%	—	neutro	2023	-	—	negativo
2024	14,4%	↑	neutro	2024	41,2%	↓	buono	2024	17,9%	↑	buono	2024	1123,2%	↑	buono
2025 E	11,7%	↓	neutro	2025 E	22,6%	↓	buono	2025 E	14,8%	↓	buono	2025 E	211,5%	↓	buono
2026 E	33,2%	↑	buono	2026 E	47,3%	↑	buono	2026 E	34,8%	↑	buono	2026 E	258,1%	↑	buono
2027 E	35,2%	↑	buono	2027 E	38,4%	↓	buono	2027 E	33,2%	↓	buono	2027 E	299,4%	↑	buono
2028 E	36,6%	↑	buono	2028 E	35,2%	↓	buono	2028 E	34,6%	↑	buono	2028 E	382,7%	↑	buono
2029 E	30,9%	↓	buono	2029 E	27,1%	↓	buono	2029 E	34,7%	↔	buono	2029 E	399,3%	↑	buono

Valutazione economica

AAA

La condizione generale della situazione economica è ottima

La gestione reddituale aziendale non necessita di interventi



Patrimoniale

Leverage				Pfn/Pn				Indipendenza finanziaria Pn/Attivo				Pn/Pfn Grado di capitalizzazione			
Ann	Valore	Tendenza	Indicatore	Ann	Valore	Tendenza	Indicatore	Ann	Valore	Tendenza	Indicatore	Ann	Valore	Tendenza	Indicatore
2023	-0,4	—	buono	2023	NO DEBT	—	NO DEBT	2023	10,2 %	—	buono	2023	NO DEBT	—	buono
2024	0,2	↓	buono	2024	NO DEBT	—	NO DEBT	2024	29,0 %	↑	buono	2024	NO DEBT	↔	buono
2025 E	1,1	↓	buono	2025 E	0,1	—	buono	2025 E	35,2 %	↑	buono	2025 E	1535,8 %	—	buono
2026 E	0,8	↑	buono	2026 E	NO DEBT	—	NO DEBT	2026 E	48,8 %	↑	buono	2026 E	NO DEBT	↔	buono
2027 E	0,6	↑	buono	2027 E	NO DEBT	—	NO DEBT	2027 E	64,1 %	↑	buono	2027 E	NO DEBT	↔	buono
2028 E	0,4	↑	buono	2028 E	NO DEBT	—	NO DEBT	2028 E	73,4 %	↑	buono	2028 E	NO DEBT	↔	buono
2029 E	0,3	↑	buono	2029 E	NO DEBT	—	NO DEBT	2029 E	80,6 %	↑	buono	2029 E	NO DEBT	↔	buono

Valutazione patrimoniale

AAA

La condizione generale della situazione patrimoniale è ottima

La gestione patrimoniale aziendale non necessita di interventi



Finanziaria

Pfn/Mol				Ebit/Of				Pfn/Ricavi				FCgc/Of			
Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re	Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re	Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re	Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re
2023	NO DEBT	—	NO DEBT	2023	31,5	—	buono	2023	-	—	buono	2023	101,5	—	buono
2024	NO DEBT	—	NO DEBT	2024	21,1	↓	buono	2024	14,7 %	↑	buono	2024	27,3	↓	buono
2025	0,2	—	buono	2025	22,7	↑	buono	2025	27,2 %	↑	buono	2025	51,0	↑	buono
2026	NO DEBT	↓	NO DEBT	2026	46,3	↑	buono	2026	2,9 %	↓	buono	2026	37,1	↓	buono
2027	NO DEBT	—	NO DEBT	2027	68,3	↑	buono	2027	12,3 %	↑	buono	2027	42,8	↑	buono
2028	NO DEBT	—	NO DEBT	2028	110,7	↑	buono	2028	27,2 %	↑	buono	2028	84,2	↑	buono
2029	NO DEBT	—	NO DEBT	2029	138,7	↑	buono	2029	43,1 %	↑	buono	2029	98,1	↑	buono
								2029	65,4 %	↑	buono				

Valutazione finanziaria

AAA

La condizione generale della situazione finanziaria è ottima

La gestione finanziaria aziendale non necessita di interventi



Liquidità

Quick Ratio Liquidità immediata

Anno	Valore	Tendenza	Indicatore
2023	195,9%	—	buono
2024	270,9%	↑	buono
2025E	752,7%	↑	buono
2026E	348,2%	↓	buono
2027E	1066,0%	↑	buono
2028E	1269,2%	↑	buono
2029E	4162,3%	↑	buono

Current Ratio Liquidità Corrente

Anno	Valore	Tendenza	Indicatore
2023	2,0	—	buono
2024	2,7	↑	buono
2025E	7,5	↑	buono
2026E	3,5	↓	buono
2027E	10,7	↑	buono
2028E	12,7	↑	buono
2029E	41,6	↑	buono

Margine di tesoreria

Anno	Valore	Tendenza	Indicatore
2023	1.683.861	—	buono
2024	2.036.462	↑	buono
2025E	1.119.338	↓	buono
2026E	1.465.013	↑	buono
2027E	3.217.743	↑	buono
2028E	5.700.688	↑	buono
2029E	8.847.071	↑	buono

Margine di struttura

Anno	Valore	Tendenza	Indicatore
2023	-249.564	—	negativo
2024	-1.664	↑	negativo
2025E	-	↓	negativo
2026E	1.851.460	↓	negativo
2027E	1.347.525	↑	negativo
2028E	605.010	↑	buono
2029E	3.237.003	↑	buono
2029E	6.382.529	↑	buono

Valutazione liquidità

A-

La condizione generale della liquidità aziendale è buona

Bisogna intraprendere le seguenti azioni correttive:

Il Margine di struttura è squilibrato dato che il capitale netto finanzia solo in parte gli investimenti in immobilizzazioni.



Valutazione Globale

AA

Dall'analisi delle diverse aree gestionali emerge che la condizione generale della situazione aziendale è molto soddisfacente



Analisi Investimento

Fabbisogno finanziario investimento

4.442.127

Fabbisogno investimento	3.761.000
Fabbisogno IVA investimento	352.220
Restituzione debiti finanziari 2025E	25.068
Restituzione debiti finanziari 2026E	151.919
Restituzione debiti finanziari 2027E	151.919
Restituzione debiti finanziari 2028E	151.919

Coperture

8.943.164

Flusso di cassa della gestione corrente	7.943.164	88,82%
Finanziamento Bancario	1.000.000	11,18%
Equity	0	0,00%
Finanziamento Soci	0	0,00%
Leasing	0	0,00%
Altri finanziamenti	0	0,00%

DSCR di Progetto (anno a regime 2029E)	19,94
Loan Life Cover Ratio di Progetto (anno a regime 2029E)	2,53
Rapporto Debt/Equity (di progetto)	No Equity

DSCR (anno a regime)

Indice positivo, l'investimento prospettato ha la capacità di liberare risorse sufficienti a coprire le rate del debito spettanti ai finanziatori.

Loan Life Cover Ratio (anno a regime)

Indice positivo, l'investimento risulta sostenibile da un punto di vista finanziario e viene garantita la capacità di rimborso dell'azienda delle risorse ottenute dai finanziatori.



VAN e TIR

Il valore del VAN è positivo, ciò determina la previsione di redditività dell'investimento e pertanto l'investimento è considerato conveniente. Le risorse impiegate nel progetto definite anche come capitale investito.

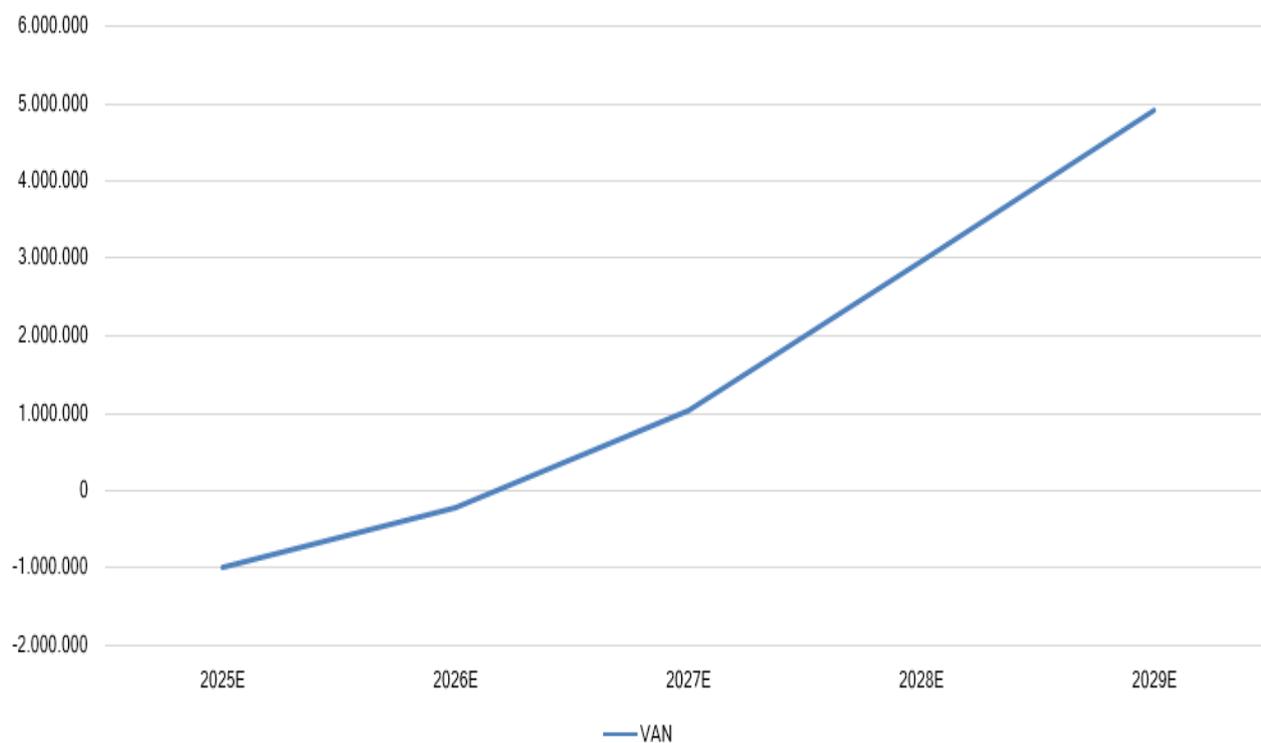
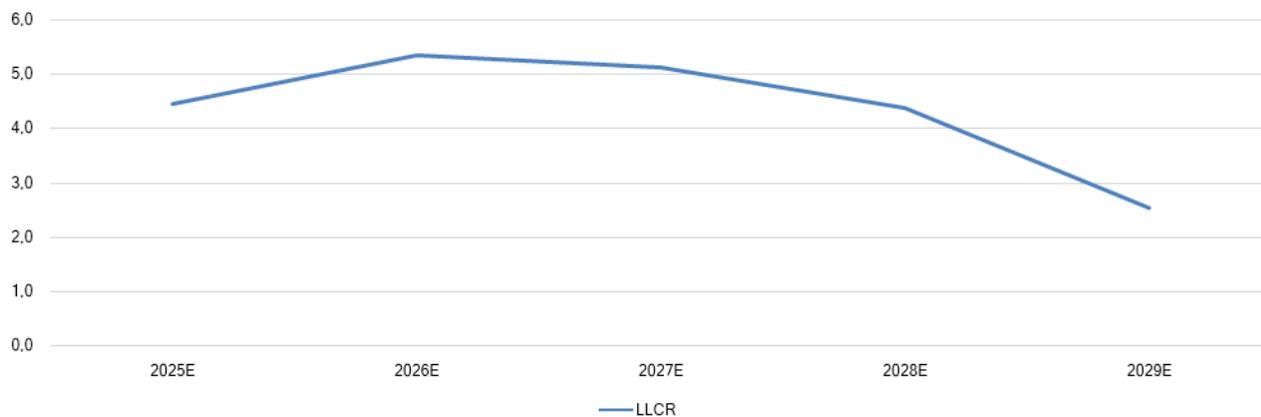
VAN = 4.915.877

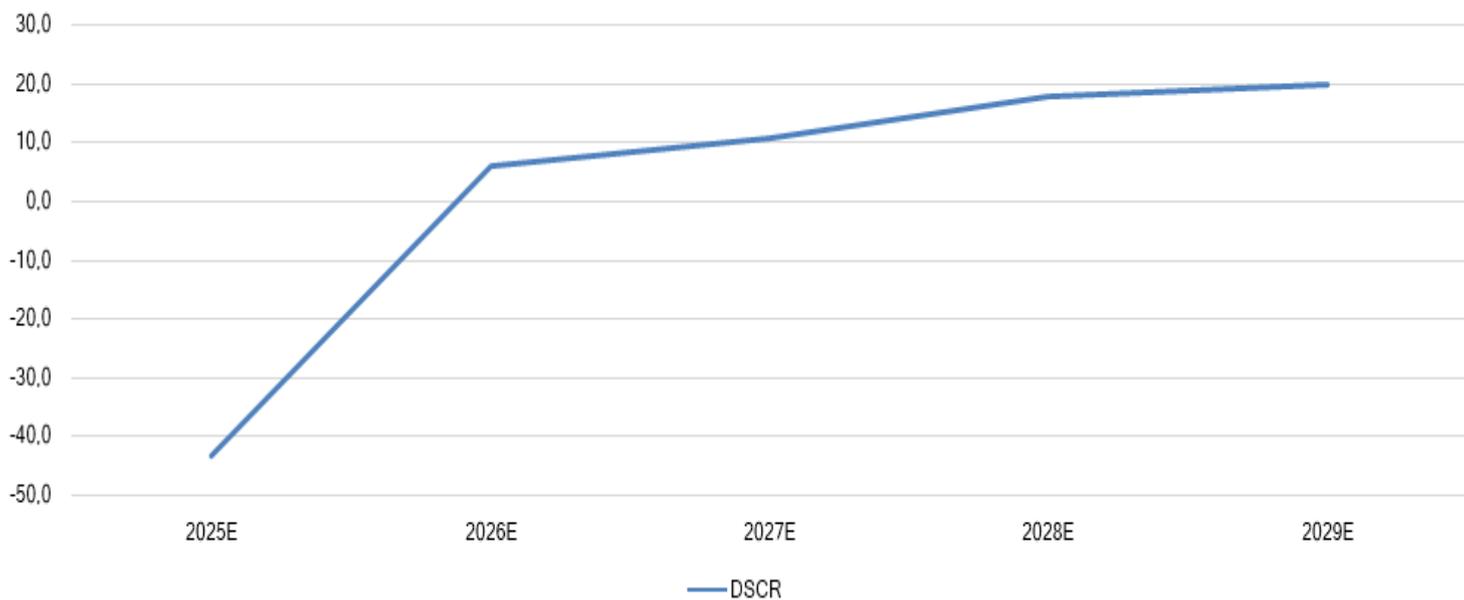
TIR = 125,24%

Anni	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Ricavi	3.881.110	3.662.119	3.845.225	6.344.621	8.692.131	11.734.377	12.321.096
Ebit	392.437	654.531	569.370	2.205.435	2.887.380	4.060.409	4.270.175
Utile netto	331.982	543.855	386.339	1.534.070	2.023.670	2.863.129	3.016.962
Dividendo	n.d.	0	0	0	0	0	0
ROE	79,5%	41,2%	22,6%	47,3%	38,4%	35,2%	27,1%
ROI	9,6%	14,4%	11,7%	33,2%	35,2%	36,6%	30,9%

Anni	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Of/Mol	Mol=0	2,4%	4,0%	3,6%	2,4%	1,4%	0,9%
Ebit/Of	31,5	21,1	22,7	46,3	68,3	110,7	138,7
Pfn/Mol	NO DEBT	NO DEBT	0,2	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT
Pfn/Pn	NO DEBT	NO DEBT	0,1	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT	NO DEBT
Pfn/Ricavi	-14,7%	-27,2%	2,9%	-12,3%	-27,2%	-43,1%	-65,4%
Fco	501.045	58.027	(1.086.527)	929.897	1.611.072	2.727.722	3.021.121
DSCR	n.d.	n.d.	-43,1	6,2	10,7	18,0	19,9
DSCR CNDCEC	n.d.	n.d.	NO SERV.	9,0	22,0	43,4	65,1
VAN	n.d.	n.d.	-997.329	-215.299	1.027.205	2.956.404	4.915.877
LLCR	n.d.	n.d.	4,5	5,4	5,1	4,4	2,5







8.3 Proiezioni economiche e finanziarie- Scenario Post-money (2025-2030)

Le seguenti proiezioni economiche contengono valutazioni previsionali (*“forward-looking statements”*) basate essenzialmente sui dati di bilancio esistenti di **SDP** e **VALDENT**.

In particolare, le valutazioni sono basate sulle attuali aspettative e proiezioni delle Società relativamente ad eventi futuri e, per loro natura, sono soggette ad una componente intrinseca di rischiosità ed incertezza.

Sono dichiarazioni che si riferiscono ad eventi e dipendono da circostanze che possono, o non possono, accadere o verificarsi in futuro e, come tali, non si deve fare un indebito affidamento su di esse.

I risultati effettivi potrebbero differire significativamente da quelli contenuti in dette dichiarazioni a causa di una molteplicità di fattori, incluse la volatilità e il deterioramento dei mercati del capitale e finanziari, variazioni nei prezzi di materie prime, cambi nelle condizioni macroeconomiche e nella crescita economica ed altre variazioni delle condizioni di business, mutamenti della normativa e del contesto istituzionale (sia in Italia che all'estero), e molti altri fattori, la maggioranza dei quali è al di fuori del controllo delle Società.

Le proiezioni economiche e finanziarie per il periodo 2025-2029 delineano uno scenario di crescita sostenuta, grazie principalmente alla costruzione di un nuovo centro e all'espansione della nuova catena di cliniche.

Questi investimenti strategici non solo rafforzano la capacità operativa dell'azienda, ma migliorano anche la sua posizione finanziaria complessiva.

Dati patrimoniali

Anni	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
<i>Dati in migliaia di euro</i>							
Immobilizzi materiali netti	641	1.300	3.235	4.025	4.086	4.307	4.179
Immobilizzi immateriali netti	3	11	312	553	563	572	572
Immobilizzi finanziari	24	11	11	11	11	11	11
Immobilizzi commerciali	0	0	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO A LUNGO	667	1.322	3.558	4.588	4.660	4.891	4.762
Rimanenze	0	0	0	0	0	0	0
Liquidità differite	2.637	2.130	1.298	273	299	352	352
Liquidità immediate	804	1.098	3.518	5.447	7.051	9.779	12.800
TOTALE ATTIVO A BREVE	3.440	3.228	4.816	5.720	7.351	10.131	13.152
TOTALE ATTIVO	4.108	4.551	8.374	10.309	12.010	15.022	17.915
Patrimonio netto	418	1.320	6.226	7.796	9.852	12.743	15.783
Fondi per rischi e oneri	0	1.279	1.279	1.279	1.279	1.279	1.279
Trattamento di fine rapporto	207	206	252	318	409	531	659
TOTALE DEBITI A LUNGO	1.933	2.038	2.075	2.026	1.942	1.914	2.042



TOTALE DEBITI A LUNGO + PN	2.351	3.359	8.301	9.823	11.794	14.657	17.825
TOTALE DEBITI A BREVE	1.757	1.192	73	486	217	365	89
TOTALE PASSIVO	4.108	4.551	8.374	10.309	12.010	15.022	17.915

Posizione finanziaria netta

Anni	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
<i>Dati in migliaia di euro</i>						
Debiti v/banche a breve termine	0	0	0	0	0	0
Mutui passivi	0	0	0	0	0	0
Finanziamento soci	104	104	104	104	104	104
Altri debiti finanziari	0	0	0	0	0	0
Debiti Leasing	0	0	0	0	0	0
(Crediti finanziari)	0	0	0	0	0	0
(Cassa e banche c/c)	(1.098)	(3.518)	(5.447)	(7.051)	(9.779)	(12.800)
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA	(994)	(3.414)	(5.343)	(6.948)	(9.675)	(12.696)

Pfn Change %

-243%

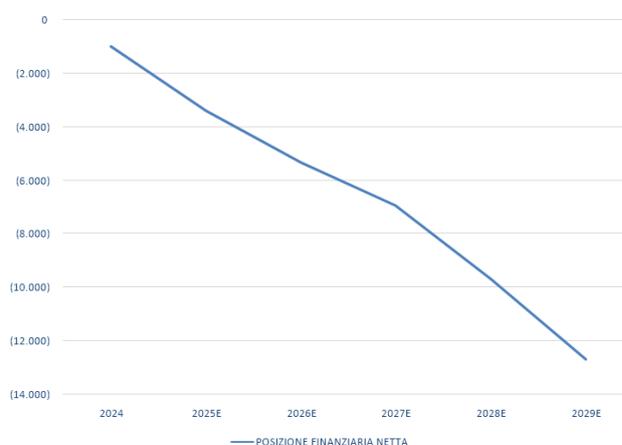
-57%

-30%

-39%

-31%

La Posizione finanziaria netta dell'azienda è calcolata come somma dei debiti verso banche e dei finanziamenti a breve e medio lungo termine, al netto della cassa attiva e delle attività finanziarie prontamente liquidabili. Nell'esercizio 2024 anche se l'azienda ha debiti finanziari il suo indebitamento si contraddistingue per una posizione finanziaria netta negativa dato che le risorse liquide sono maggiori dei debiti finanziari. Il valore dell'indebitamento risulta equilibrato, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e fonti proprie il rapporto Pfn/Ricavi risulta sostenibile e la sua situazione finanziaria, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e la sua capacità di generare ricavi, risulta equilibrata. La Posizione finanziaria lorda è diminuita, rispetto all'esercizio precedente, del 55,69% attestandosi a € 103.856. Nell'esercizio 2025E anche se l'azienda ha debiti finanziari il suo indebitamento si contraddistingue per una posizione finanziaria netta negativa dato che le risorse liquide sono maggiori dei debiti finanziari. Il valore dell'indebitamento risulta equilibrato, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e fonti proprie. Il rapporto Pfn/Ricavi risulta sostenibile e la sua situazione finanziaria, per quanto concerne il rapporto tra fonti finanziarie onerose esterne e la sua capacità di generare ricavi, risulta equilibrata. La Posizione finanziaria lorda si è mantenuta sostanzialmente in linea con l'anno precedente attestandosi a € 103.856.



Stato Patrimoniale gestionale

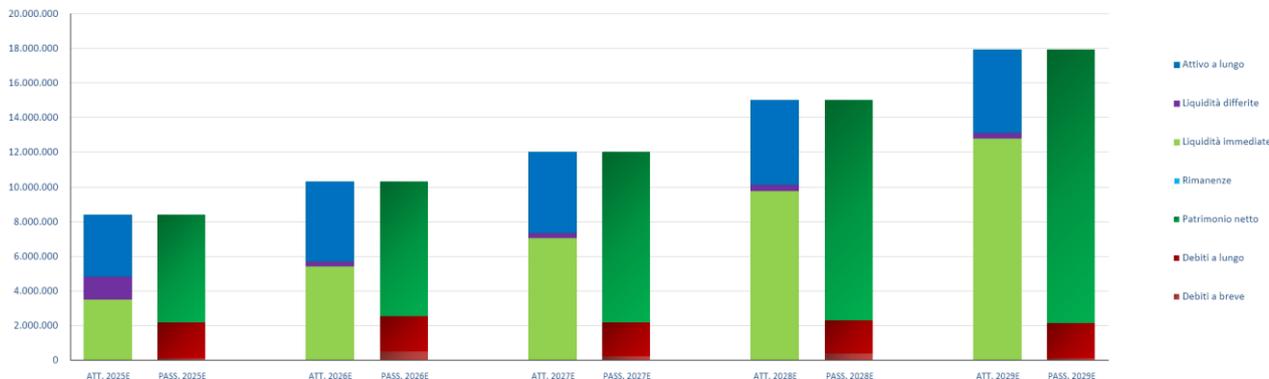
Anni	2023		2024		2025E		2026E	
	€'	%	€'	%	€'	%	€'	%
Immobilizzazioni immateriali	2.532	-1,7%	11.491	3,5%	312.201	11,1%	552.911	22,5%
Immobilizzazioni materiali	640.760	-422,6%	1.299.658	398,6%	3.235.083	115,0%	4.024.508	164,1%
Immobilizzazioni finanziarie	23.998	-15,8%	11.000	3,4%	11.000	0,4%	11.000	0,4%
ATTIVO FISSO NETTO	667.290	-440,1%	1.322.149	405,5%	3.558.284	126,5%	4.588.419	187,1%
Rimanenze	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Crediti netti v/clienti	2.553.918	-1684,3%	2.024.501	620,9%	1.000.000	35,6%	0	0,0%
Altri crediti operativi	82.701	-54,5%	105.568	32,4%	298.100	10,6%	273.020	11,1%
Ratei e risconti attivi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Debiti v/fornitori)	(928.048)	612,0%	(660.317)	-202,5%	0	0,0%	0	0,0%
(Debiti v/collegate-control-controll)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Altri debiti operativi)	(800.633)	528,0%	(483.745)	-148,4%	(73.214)	-2,6%	(485.932)	-19,8%
(Ratei e risconti passivi)	(27.842)	18,4%	(27.846)	-8,5%	0	0,0%	0	0,0%
ATTIVO CIRCOLANTE OPERATIVO NETTO	880.096	-580,4%	958.161	293,9%	1.224.886	43,6%	-212.912	-8,7%
CAPITALE INVESTITO	1.547.386	-	2.280.310	699,4%	4.783.170	170,1%	4.375.508	178,4%
(Fondo tfr)	(207.358)	136,7%	(206.433)	-63,3%	(252.103)	-9,0%	(318.108)	-13,0%
(Altri fondi)	0	0,0%	(1.279.484)	-392,4%	(1.279.484)	-45,5%	(1.279.484)	-52,2%
(Passività operative non correnti)	(1.491.661)	983,7%	(468.353)	-143,6%	(439.642)	-15,6%	(325.000)	-13,2%
CAPITALE INVESTITO NETTO	(151.633)	100,0%	326.040	100,0%	2.811.942	100,0%	2.452.915	100,0%
Debiti v/banche a breve termine	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti finanziari a breve	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti v/banche a lungo termine	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti finanziari a lungo	16.000	-10,6%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Finanziamento soci	218.406	-144,0%	103.856	31,9%	103.856	3,7%	103.856	4,2%
Debiti Leasing	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Crediti finanziari)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Cassa e banche c/c)	(803.765)	530,1%	(1.098.301)	-336,9%	(3.517.791)	-125,1%	(5.447.087)	-222,1%
INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO	(569.359)	375,5%	(994.445)	-	(3.413.935)	-	(5.343.231)	-
Capitale sociale	510.329	-336,6%	510.329	156,5%	5.010.329	178,2%	5.010.329	204,3%
Riserve	208.309	-137,4%	266.301	81,7%	266.301	9,5%	266.301	10,9%
Utile/(perdita)	(300.912)	198,4%	543.855	166,8%	949.247	33,8%	2.519.516	102,7%
PATRIMONIO NETTO	417.726	-275,5%	1.320.485	405,0%	6.225.877	221,4%	7.796.146	317,8%
FONTI DI FINANZIAMENTO	(151.633)	100,0%	326.040	100,0%	2.811.942	100,0%	2.452.915	100,0%



Anni	2027E		2028E		2029E	
	€'	%	€'	%	€'	%
Immobilizzazioni immateriali	562.622	19,4%	572.332	18,7%	572.042	18,5%
Immobilizzazioni materiali	4.085.933	140,7%	4.307.358	140,4%	4.179.084	135,4%
Immobilizzazioni finanziarie	11.000	0,4%	11.000	0,4%	11.000	0,4%
ATTIVO FISSO NETTO	4.659.554	160,4%	4.890.689	159,4%	4.762.126	154,3%
Rimanenze	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Crediti netti v/clienti	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri crediti operativi	299.420	10,3%	352.220	11,5%	352.220	11,4%
Ratei e risconti attivi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Debiti v/fornitori)	0	0,0%	0	0,0%	(0)	0,0%
(Debiti v/collegate-control-controll)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Altri debiti operativi)	(216.601)	-7,5%	(365.103)	-11,9%	(89.047)	-2,9%
(Ratei e risconti passivi)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ATTIVO CIRCOLANTE OPERATIVO NETTO	82.819	2,9%	-12.883	-0,4%	263.173	8,5%
CAPITALE INVESTITO	4.742.374	163,3%	4.877.806	159,0%	5.025.299	162,8%
(Fondo tfr)	(408.536)	-14,1%	(530.613)	-17,3%	(658.794)	-21,3%
(Altri fondi)	(1.279.484)	-44,1%	(1.279.484)	-41,7%	(1.279.484)	-41,4%
(Passività operative non correnti)	(150.000)	-5,2%	0	0,0%	0	0,0%
CAPITALE INVESTITO NETTO	2.904.354	100,0%	3.067.709	100,0%	3.087.021	100,0%
Debiti v/banche a breve termine	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti finanziari a breve	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Debiti v/banche a lungo termine	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri debiti finanziari a lungo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Finanziamento soci	103.856	3,6%	103.856	3,4%	103.856	3,4%
Debiti Leasing	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Crediti finanziari)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(Cassa e banche c/c)	(7.051.463)	-242,8%	(9.779.119)	-318,8%	(12.800.172)	-414,6%
INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO	(6.947.607)	-	(9.675.263)	-	(12.696.316)	-
Capitale sociale	5.010.329	172,5%	5.010.329	163,3%	5.010.329	162,3%
Riserve	266.301	9,2%	266.301	8,7%	266.301	8,6%
Utile/(perdita)	4.575.331	157,5%	7.466.342	243,4%	10.506.707	340,4%
PATRIMONIO NETTO	9.851.961	339,2%	12.742.972	415,4%	15.783.337	511,3%
FONTI DI FINANZIAMENTO	2.904.354	100,0%	3.067.709	100,0%	3.087.021	100,0%



Composizione Stato Patrimoniale



Analisi dei Dati Patrimoniali

Immobilizzi Materiali e Immateriali

Gli immobilizzi materiali netti mostrano una crescita significativa nel periodo in esame, passando da €641 mila nel 2023 a €4.179 mila nel 2029.

Questo incremento è attribuibile alla costruzione del **NUOVO POLO** e l'avvio della nuova rete di cliniche odontoiatriche, che raggiunge il suo picco di investimento nel 2028 (€4.890 mila) prima di stabilizzarsi.

Parallelamente, gli immobilizzi immateriali netti aumentano da €3 mila nel 2023 a €552 mila nel 2029, riflettendo investimenti in software, brevetti e altre risorse intangibili necessarie per il funzionamento delle nuove cliniche.

Attivo circolante netto

Sul fronte dell'attivo circolante operativo netto, si nota una gestione attenta e prudente del capitale operativo. Dopo un picco positivo di 1.224.886 euro nel 2025, il saldo si stabilizza in linea con le esigenze operative, mantenendo valori gestibili fino al 2029, quando si attesta a 263.173 euro.

Il capitale investito netto (CIN) evidenzia un trend di crescita molto significativo, partendo da un valore negativo nel 2023 (-151.633 euro) per arrivare a 3.087.021 euro nel 2029, a dimostrazione dell'importanza degli investimenti pianificati per supportare l'espansione aziendale. Questo aumento del CIN è coerente con il rafforzamento delle attività materiali e immateriali e testimonia una gestione oculata delle risorse.

Dal punto di vista della liquidità, l'azienda mostra una crescente capacità di generare risorse finanziarie. L'indebitamento finanziario netto, inizialmente pari a -569.359 euro nel 2023, registra un miglioramento continuo fino a raggiungere -12.696.316 euro nel 2029, grazie a una forte generazione di cassa derivante dalle operazioni aziendali. Questo dato evidenzia la solidità finanziaria della società e la sua capacità di sostenere autonomamente le attività di crescita.



Patrimonio Netto e Debiti

Anche il patrimonio netto segue un'evoluzione estremamente positiva, passando da 417.726 euro nel 2023 a ben 15.783.337 euro nel 2029. Questo risultato è il frutto di un costante aumento del capitale sociale e delle riserve, accompagnato da una significativa crescita degli utili. Dopo una perdita iniziale di -300.912 euro nel 2023, l'azienda riesce a ribaltare la situazione, generando un utile netto di 10.506.707 euro nel 2029, segno evidente del successo delle strategie di crescita e dell'ottimizzazione della redditività operativa.

Un elemento di particolare rilievo è la struttura finanziaria dell'azienda, che si distingue per l'assenza di debiti finanziari a breve e lungo termine. La crescita e gli investimenti sono infatti sostenuti principalmente da risorse interne, grazie alla liquidità generata e all'aumento del patrimonio netto. Questo approccio garantisce una bassa esposizione al rischio finanziario e offre grande flessibilità per far fronte a eventuali imprevisti o per cogliere ulteriori opportunità di sviluppo.

Conto Economico Riclassificato

Conto Economico a valore aggiunto

Anni	2023		2024		2025E		2026E	
	€'	% ricavi						
(+) Ricavi dalle vendite e prestazioni	3.881.110	100,0%	3.662.119	100,0%	3.845.225	100,0%	6.344.621	100,0%
(+/-) Var. rimanenze prodotti finiti e lavori in corso	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Altri ricavi	172.227	4,4%	173.371	4,7%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Costi capitalizzati	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Valore della produzione operativa	4.053.337	104,4%	3.835.490	104,7%	3.845.225	100,0%	6.344.621	100,0%
(-) Acquisti di merci	(1.179.559)	-30,4%	(1.157.985)	-31,6%	(1.215.860)	-31,6%	(1.688.938)	-26,6%
(-) Acquisti di servizi	(996.764)	-25,7%	(753.844)	-20,6%	(791.347)	-20,6%	(1.115.384)	-17,6%
(-) Godimento beni di terzi	(119.525)	-3,1%	(92.187)	-2,5%	(96.900)	-2,5%	(96.438)	-1,5%
(-) Oneri diversi di gestione	(591.067)	-15,2%	(242.866)	-6,6%	(254.938)	-6,6%	(293.756)	-4,6%
(+/-) Variazione rimanenze materie prime	8.960	0,2%	(8.906)	-0,2%	0	0,0%	0	0,0%
Costi della produzione	(2.877.955)	-74,2%	(2.255.788)	-61,6%	(2.359.046)	-61,4%	(3.194.517)	-50,4%



VALORE AGGIUNTO	1.175.382	30,3%	1.579.702	43,1%	1.486.179	38,7%	3.150.104	49,6%
(-) Costi del personale	(661.203)	-17,0%	(804.175)	-22,0%	(787.944)	-20,5%	(1.138.804)	-17,9%
MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL)	514.179	13,2%	775.527	21,2%	698.235	18,2%	2.011.300	31,7%
(-) Ammortamenti	(121.742)	-3,1%	(120.996)	-3,3%	(128.865)	-3,4%	194.135	3,1%
(-) Accanton. e sval. attivo corrente	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
RISULTATO OPERATIVO (EBIT)	392.437	10,1%	654.531	17,9%	569.370	14,8%	2.205.435	34,8%
(-) Oneri finanziari	(12.471)	-0,3%	(31.078)	-0,8%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Proventi finanziari	16.998	0,4%	21.369	0,6%	0	0,0%	0	0,0%
Saldo gestione finanziaria	4.527	0,1%	(9.709)	-0,3%	0	0,0%	0	0,0%
(-) Altri costi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Altri ricavi e proventi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Saldo altri ricavi e costi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
RISULTATO PRIMA IMPOSTE	396.964	10,2%	644.822	17,6%	569.370	14,8%	2.205.435	34,8%
(-) Imposte sul reddito	(64.982)	-1,7%	(100.967)	-2,8%	(163.979)	-4,3%	(635.165)	-10,0%
RISULTATO NETTO	331.982	8,6%	543.855	14,9%	405.392	10,5%	1.570.270	24,7%

Anni	2027E		2028E		2029E	
	€'	% ricavi	€'	% ricavi	€'	% ricavi
(+) Ricavi dalle vendite e prestazioni	8.692.131	100,0%	11.734.377	100,0%	12.321.096	100,0%
(+/-) Var. rimanenze prodotti finiti e lavori in corso	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Altri ricavi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Costi capitalizzati	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Valore della produzione operativa	8.692.131	100,0%	11.734.377	100,0%	12.321.096	100,0%
(-) Acquisti di merci	(2.140.003)	-24,6%	(2.771.660)	-23,6%	(2.910.243)	-23,6%
(-) Acquisti di servizi	(1.441.155)	-16,6%	(1.828.216)	-15,6%	(1.919.627)	-15,6%
(-) Godimento beni di terzi	(219.042)	-2,5%	(413.050)	-3,5%	(433.703)	-3,5%
(-) Oneri diversi di gestione	(315.524)	-3,6%	(425.958)	-3,6%	(447.256)	-3,6%
(+/-) Variazione rimanenze materie prime	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%



Costi della produzione	(4.115.724)	-47,4%	(5.438.884)	-46,4%	(5.710.828)	-46,4%
VALORE AGGIUNTO	4.576.407	52,7%	6.295.493	53,7%	6.610.268	53,7%
(-) Costi del personale	(1.560.162)	-17,9%	(2.106.219)	-17,9%	(2.211.530)	-17,9%
MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL)	3.016.245	34,7%	4.189.274	35,7%	4.398.738	35,7%
(-) Ammortamenti	(128.865)	-1,5%	(128.865)	-1,1%	(128.563)	-1,0%
(-) Accanton. e sval. attivo corrente	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
RISULTATO OPERATIVO (EBIT)	2.887.380	33,2%	4.060.409	34,6%	4.270.175	34,7%
(-) Oneri finanziari	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Proventi finanziari	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Saldo gestione finanziaria	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(-) Altri costi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(+) Altri ricavi e proventi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Saldo altri ricavi e costi non operativi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
RISULTATO PRIMA IMPOSTE	2.887.380	33,2%	4.060.409	34,6%	4.270.175	34,7%
(-) Imposte sul reddito	(831.565)	-9,6%	(1.169.398)	-10,0%	(1.229.810)	-10,0%
RISULTATO NETTO	2.055.815	23,7%	2.891.012	24,6%	3.040.364	24,7%

Il conto economico fornito mostra una significativa crescita nei ricavi dell'azienda, un indicatore chiave del successo delle recenti iniziative strategiche intraprese.

L'aumento dei ricavi è principalmente attribuibile alla costruzione del **NUOVO POLO** e all'inizio della realizzazione della Rete **ODONTOFUTURA**.

Analizzando i dettagli, è evidente che la decisione di investire in un nuovo centro ha generato un incremento sostanziale nei ricavi.

Il **NUOVO POLO** ha aumentato la capacità operativa dell'azienda, ma ha anche attratto un nuovo segmento di clientela, contribuendo così ad una maggiore diversificazione delle entrate, aumentando di fatto la marginalità media di ogni singola prestazione.

La sua posizione strategica e le moderne strutture hanno reso il centro un punto di riferimento per i servizi offerti, migliorando la reputazione aziendale e stimolando una crescita organica.

Parallelamente, l'avvio di **ODONTOFUTURA** ha rappresentato un altro motore di crescita. Questo progetto di espansione è stato progettato per rispondere a una crescente domanda di servizi odontoiatrici di alta qualità.

L'espansione ha permesso all'azienda di penetrare in nuovi mercati geografici e demografici, aumentando la base di clientela e consolidando la sua posizione di mercato. Inoltre, l'espansione ha facilitato economie di scala, riducendo i costi medi per unità di servizio e aumentando la redditività complessiva.



L'incremento dei ricavi riflette anche un'efficace strategia di marketing e una gestione operativa ottimizzata.

Le campagne promozionali mirate e l'uso efficace dei canali digitali hanno aumentato la visibilità dei nuovi servizi e attratto un numero maggiore di clienti. Inoltre, l'efficienza operativa migliorata ha garantito che l'aumento della domanda fosse soddisfatto senza sacrificare la qualità del servizio, rafforzando ulteriormente la fedeltà del cliente e promuovendo il passaparola positivo.

Nonostante l'aumento in valore assoluto dei costi operativi legati all'apertura del **NUOVO POLO** e alla rete **ODONTOFUTURA**, questi risultano essere aumentati in maniera meno che proporzionali rispetto ai ricavi grazie all'effetto delle economie di scala. L'incremento dei ricavi ha superato di gran lunga questi costi aggiuntivi, evidenziando una gestione finanziaria solida e una pianificazione strategica efficace.

La capacità di generare maggiori entrate nonostante l'incremento dei costi operativi dimostra la sostenibilità delle iniziative intraprese.

In conclusione, il conto economico attesta il successo delle decisioni strategiche aziendali di costruire un nuovo centro e di ampliare la catena di cliniche odontoiatriche.

Questi investimenti non solo hanno portato a un aumento significativo dei ricavi, ma hanno anche posizionato l'azienda per una crescita futura sostenuta.

Il focus continuo sull'espansione e sull'ottimizzazione delle operazioni suggerisce che l'azienda è ben posizionata per capitalizzare ulteriormente sulle opportunità di mercato e per mantenere un trend di crescita positivo.

8.3 Analisi di redditività e sostenibilità economica

L'analisi di redditività e sostenibilità economica è una componente essenziale per valutare la performance di un'azienda, non solo dal punto di vista finanziario ma anche in relazione alla sua capacità di generare valore a lungo termine, compatibilmente con la gestione dei costi e l'ottimizzazione delle risorse. In un contesto economico sempre più competitivo e globalizzato, infatti, le imprese sono chiamate a mantenere un equilibrio tra la massimizzazione dei profitti e il rispetto di principi di sostenibilità, che includono sia la responsabilità economica che quella sociale e ambientale.

L'obiettivo di questo paragrafo è quello di analizzare alcuni degli indici di redditività più rilevanti, cercando di comprenderne il significato, l'utilizzo e la loro relazione reciproca, ma anche di attribuire un rating che permetta di confrontare la situazione economica e finanziaria di un'impresa in modo integrato e comprensivo.

Analisi principali dati economici

Anni	2023	2024	2025E	2026E
------	------	------	-------	-------



	€'	change %	€'	change %	€'	change %	€'	change %
Ricavi delle vendite	3.881.110	-	3.662.119	-5,6%	3.845.225	5,0%	6.344.621	65,0%
VdP	4.053.337	-	3.835.490	-5,4%	3.845.225	0,3%	6.344.621	65,0%
Mol	514.179	-	775.527	50,8%	698.235	-10,0%	2.011.300	188,1%
Ebit	392.437	-	654.531	66,8%	569.370	-13,0%	2.205.435	287,3%
Ebt	396.964	-	644.822	62,4%	569.370	-11,7%	2.205.435	287,3%
Utile netto	331.982	-	543.855	63,8%	405.392	-25,5%	1.570.270	287,3%

Anni	2027E		2028E		2029E	
	€'	change %	€'	change %	€'	change %
Ricavi delle vendite	8.692.131	37,0%	11.734.377	35,0%	12.321.096	5,0%
VdP	8.692.131	37,0%	11.734.377	35,0%	12.321.096	5,0%
Mol	3.016.245	50,0%	4.189.274	38,9%	4.398.738	5,0%
Ebit	2.887.380	30,9%	4.060.409	40,6%	4.270.175	5,2%
Ebt	2.887.380	30,9%	4.060.409	40,6%	4.270.175	5,2%
Utile netto	2.055.815	30,9%	2.891.012	40,6%	3.040.364	5,2%

L'analisi sarà condotta sulla base di sei principali indicatori:

- ROE (Return on Equity), è uno degli indici di redditività più importanti, poiché misura la capacità dell'impresa di generare utili in relazione al capitale proprio investito. Un ROE elevato indica una buona capacità dell'impresa di generare ritorni per gli azionisti, mentre un ROE basso potrebbe suggerire che l'impresa non sta utilizzando efficacemente il capitale degli azionisti per generare profitti. In generale, un ROE superiore al 15% è considerato un valore positivo, ma il suo rating può variare a seconda del settore di riferimento e delle condizioni economiche generali.

ROE

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Risultato netto / Patrimonio netto	79,5%	41,2%	6,5%	20,1%	20,9%	22,7%	19,3%

Esprime la redditività complessiva dei mezzi propri investiti nell'azienda e fornisce un indicatore di confronto con investimenti alternativi

Chiave di lettura

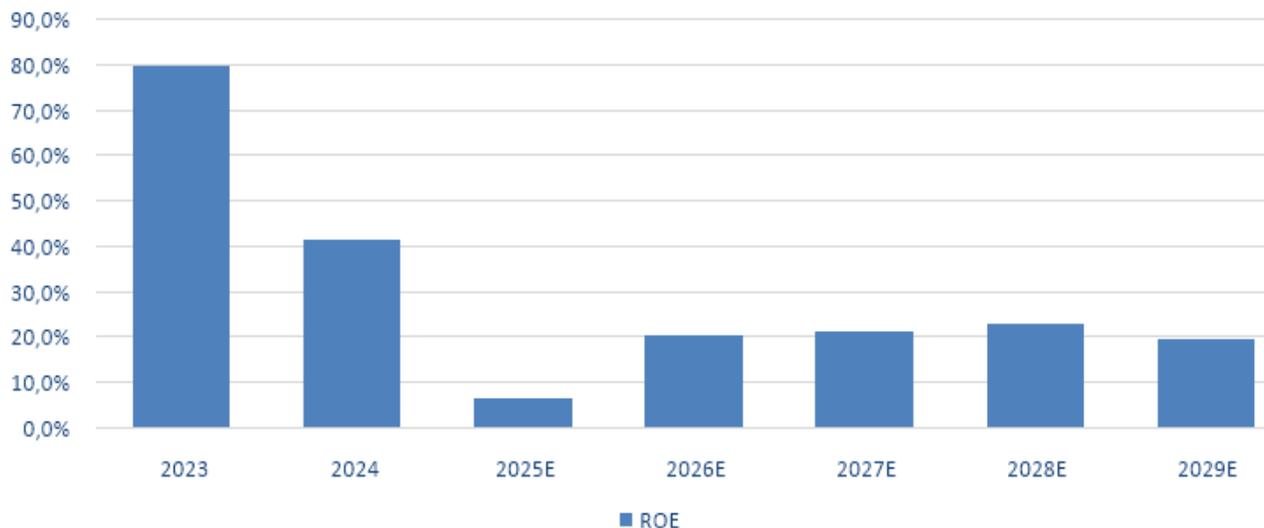
Roe < 2%
2% < Roe < 6%
Roe > 6%

Significato

Risultato non soddisfacente
Risultato non esaltante
Risultato soddisfacente

Il rendimento complessivo della gestione aziendale nell'esercizio 2025 è soddisfacente ma risulta peggiorato, rispetto all'esercizio precedente, di 34,67% attestandosi ad un valore pari a 6,51%. Il valore è giustificato dal forte aumento di capitale che però vedrà fruttare gli investimenti negli anni successivi. Negli anni a regime risulta particolarmente soddisfacente.





- ROI (Return on Investment), fornisce una misura di quanto ritorno un'impresa ottiene rispetto agli investimenti totali effettuati. Si calcola confrontando il reddito operativo con l'investimento totale (sia proprio che di terzi). Un buon ROI è indicativo di un'alta capacità dell'impresa di utilizzare le risorse per generare ricavi. Valori superiori al 10% sono generalmente considerati ottimali, ma anche in questo caso, il rating dipenderà dal settore e dal contesto competitivo.

ROI	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Risultato operativo / Totale Attivo	9,6%	14,4%	6,8%	14,2%	14,2%	17,0%	15,8%

Esprime il rendimento della gestione tipica dell'azienda, in base alle risorse finanziarie raccolte a titolo di debito o di capitale di rischio

Chiave di lettura

- Roi < 7%
- 7% < Roi < 15%
- Roi > 15%

Significato

- Risultato non soddisfacente
- Risultato nella norma
- Risultato soddisfacente

Il rendimento della gestione caratteristica dell'azienda nell'esercizio 2025 non è particolarmente soddisfacente. Anche in questo caso l'aumento dell'attivo (direttamente dipendente dal forte aumento di capitale) inibisce il risultato nell'anno 2025, ma il vero effetto viene rilevato negli anni successivi.





- ROS (Return on Sales), misura la redditività delle vendite, indicandone l'efficienza rispetto ai ricavi generati. Questo indice è particolarmente utile per analizzare la capacità dell'impresa di mantenere una gestione costi efficiente, poiché esprime il rapporto tra l'utile operativo e il fatturato. Un ROS positivo e in crescita è segno di una buona gestione dei costi operativi. Per molte imprese, un ROS superiore al 5-10% è ritenuto soddisfacente, ma anche questo dipende dalle specifiche caratteristiche del settore.

ROS	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Risultato operativo / Vendite	10,1%	17,9%	14,8%	34,8%	33,2%	34,6%	34,7%

Indice della capacità commerciale dell'azienda ed esprime il reddito medio generato a fronte di ogni unità di ricavo realizzata (redditività delle vendite)

Chiave di lettura

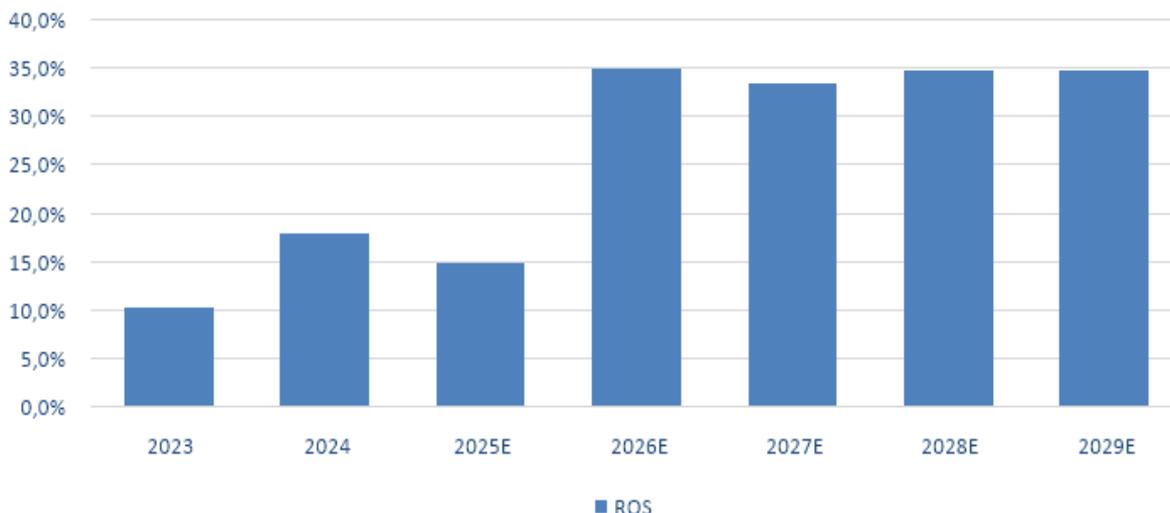
- Ros < 0%
- 0% < Ros < 2%
- 2% < Ros < 13%
- Ros > 13%

Significato

- Redditività dell'azienda fallimentare
- Redditività dell'azienda critica
- Redditività dell'azienda soddisfacente
- Redditività dell'azienda molto soddisfacente

La gestione caratteristica nell'esercizio 2025 è in grado di generare importanti risorse in grado di coprire i costi dei fattori produttivi utilizzati in modo molto soddisfacente tali da garantire un ampio margine di reddito da destinare eventualmente alla copertura delle altre aree gestionali e alla remunerazione del capitale proprio sotto forma di dividendi ma risulta peggiorato, rispetto all'esercizio precedente, di -3,07% attestandosi ad un valore pari a 14,81%





- I margini economici analizzano la capacità di un'impresa di generare profitti rispetto ai ricavi, ed esprimono una misura della redditività complessiva. Un margine economico elevato suggerisce che l'impresa ha una solida struttura economica e una buona gestione delle risorse, mentre margini troppo bassi potrebbero indicare problemi di gestione o inefficienze. L'analisi dei margini economici, come il margine lordo o il margine operativo, è fondamentale per comprendere come un'impresa riesce a coprire i costi fissi e a generare profitti. Un margine superiore al 20% è generalmente positivo, ma varia in base al tipo di settore.

Margini Economici

	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Ricavi delle vendite	3.881.110	3.662.119	3.845.225	6.344.621	8.692.131	11.734.377	12.321.096
Valore aggiunto	1.175.382	1.579.702	1.486.179	3.150.104	4.576.407	6.295.493	6.610.268
Mol	514.179	775.527	698.235	2.011.300	3.016.245	4.189.274	4.398.738
Ebit	392.437	654.531	569.370	2.205.435	2.887.380	4.060.409	4.270.175
EBT	396.964	644.822	569.370	2.205.435	2.887.380	4.060.409	4.270.175
Utile	331.982	543.855	405.392	1.570.270	2.055.815	2.891.012	3.040.364
Cash Flow operativo	501.045	58.027	-2.080.510	1.929.296	1.604.376	2.727.656	3.021.052

- I margini di tesoreria misurano la capacità dell'impresa di mantenere una posizione di liquidità solida. Essi sono legati alla gestione del capitale circolante e alla capacità di fronteggiare le obbligazioni a breve termine senza compromettere la liquidità. Margini di tesoreria sani sono fondamentali per la sostenibilità economica, poiché garantiscono che l'impresa non incontri difficoltà a far fronte ai pagamenti correnti. Un valore positivo e crescente è indice di una buona gestione della liquidità.



Indici di Liquidità

Margine di Tesoreria	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
(Attività correnti - Magazzino netto) - Passività correnti	1.683.861	2.036.462	4.742.677	5.234.175	7.134.282	9.766.236	13.063.345

Il margine di tesoreria esprime la capacità dell'azienda a far fronte alle passività correnti con l'utilizzo delle disponibilità liquide e dei crediti a breve e rappresenta un indicatore della liquidità netta

Chiave di lettura	Significato
Margine di tesoreria > 0	Situazione di equilibrio finanziario
Margine di tesoreria < 0	Situazione di crisi di liquidità

Analizzando il Margine di tesoreria relativo all'esercizio 2025E l'azienda si trova in una situazione di equilibrio finanziario, ovvero ha le capacità di far fronte alle passività correnti con l'utilizzo delle disponibilità liquide e dei crediti a breve. Rispetto all'anno precedente il margine è migliorato di € 2.706.215.

- I margini di struttura sono legati alla solidità finanziaria dell'impresa, in particolare alla capacità di coprire i costi fissi con le risorse proprie e con il capitale preso in prestito. Questi margini forniscono un'indicazione della solidità della struttura patrimoniale e della capacità dell'impresa di finanziare le proprie attività a lungo termine. Un buon margine di struttura è associato a una bassa leva finanziaria e a un buon equilibrio tra capitale proprio e capitale di terzi.

Margine di Struttura	2023	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
(Patrimonio netto - Immobilizzazioni nette)	-249.564	-1.664	2.667.592	3.207.727	5.192.407	7.852.283	11.021.211

Il Margine di Struttura permette di verificare le modalità di finanziamento delle immobilizzazioni e valutare il grado di capitalizzazione rispetto alla dimensione aziendale

Chiave di lettura	Significato
Margine di Struttura > 0	Le attività immobilizzate sono state finanziate con fonti di capitale proprio.
Margine di Struttura < 0	Il Patrimonio netto finanzia solo in parte le attività immobilizzate per cui la differenza è coperta anche da passività correnti

Analizzando il Margine di struttura relativo all'esercizio 2025E le attività immobilizzate sono state finanziate con fonti di capitale proprio. Rispetto all'anno precedente il margine è migliorato di € 2.669.256.

Valutazione Performance

Economica



ROI Redditività capitale investito				ROE Redditività mezzi propri				ROS Redditività delle vendite				ROT Rotazione capitale investito			
Ann	Valore	Tenden	Indicato	Ann	Valore	Tenden	Indicato	Ann	Valore	Tenden	Indicato	Ann	Valore	Tenden	Indicato
o	re	za	re	o	re	za	re	o	re	za	re	o	Valore	za	re
2023	9,6%	—	neutro	2023	79,5%	—	buono	2023	10,1%	—	neutro	2023	-	—	negativo
2024	14,4%	↑	neutro	2024	41,2%	↓	buono	2024	17,9%	↑	buono	2024	2559,5%	↑	buono
2025 E	6,8%	↓	negativo	2025 E	6,5%	↓	buono	2025 E	14,8%	↓	buono	2025 E	1123,2%	↓	buono
2026 E	21,4%	↑	buono	2026 E	20,1%	↑	buono	2026 E	34,8%	↑	buono	2026 E	136,7%	↓	buono
2027 E	24,0%	↑	buono	2027 E	20,9%	↔	buono	2027 E	33,2%	↓	buono	2027 E	258,7%	↑	buono
2028 E	27,0%	↑	buono	2028 E	22,7%	↑	buono	2028 E	34,6%	↑	buono	2028 E	299,3%	↑	buono
2029 E	23,8%	↓	buono	2029 E	19,3%	↓	buono	2029 E	34,7%	↔	buono	2029 E	382,5%	↑	buono
													399,1%	↑	buono

Valutazione economica

A-

La condizione generale della situazione economica è buona

Patrimoniale

Leverage				Pfn/Pn				Indipendenza finanziaria Pn/Attivo				Pn/Pfn Grado di capitalizzazione			
Ann	Valore	Tenden	Indicato	Ann	Valore	Tenden	Indicato	Ann	Valore	Tenden	Indicato	Ann	Valore	Tenden	Indicato
o	e	za	re	o	e	za	re	o	e	za	re	o	e	za	re
2023	-0,4	—	buono	2023	NO DEBT	—	NO DEBT	2023	10,2%	—	buono	2023	NO DEBT	—	buono
2024	0,2	↓	buono	2024	NO DEBT	—	NO DEBT	2024	29,0%	↑	buono	2024	NO DEBT	↔	buono
2025 E	0,5	↓	buono	2025 E	NO DEBT	—	NO DEBT	2025 E	74,3%	↑	buono	2025 E	NO DEBT	↔	buono
2026 E	0,3	↑	buono	2026 E	NO DEBT	—	NO DEBT	2026 E	75,6%	↔	buono	2026 E	NO DEBT	↔	buono
2027 E	0,3	↑	buono	2027 E	NO DEBT	—	NO DEBT	2027 E	82,0%	↑	buono	2027 E	NO DEBT	↔	buono
2028 E	0,2	↑	buono	2028 E	NO DEBT	—	NO DEBT	2028 E	84,8%	↔	buono	2028 E	NO DEBT	↔	buono
2029 E	0,2	↑	buono	2029 E	NO DEBT	—	NO DEBT	2029 E	88,1%	↔	buono	2029 E	NO DEBT	↔	buono

Valutazione patrimoniale

AAA

La condizione generale della situazione patrimoniale è ottima

Finanziaria

Pfn/Mol

Ebit/Of

Pfn/Ricavi

FCgc/Of



info@odontoinvest.com
pec: odontoinvest@pec.it
T: +39 333 391 03 71

via Meravigli 8, 20123 Milano
www.odontoinvest.com
P.iva: 14013800967

Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re	Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re	Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re	Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re
2023	NO DEBT	—	NO DEBT	2023	31,5	—	buono	2023	-	—	buono	2023	101,5	—	buono
2024	NO DEBT	—	NO DEBT	2024	21,1	↓	buono	2024	14,7%	↑	buono	2024	27,3	↓	buono
2025	NO DEBT	—	NO DEBT	2025	NO OF	↔	NO OF	2025	27,2%	↑	buono	2025	NO OF	↔	NO OF
2026	NO DEBT	—	NO DEBT	2026	NO OF	↔	NO OF	2026	88,8%	↑	buono	2026	NO OF	↔	NO OF
2027	NO DEBT	—	NO DEBT	2027	NO OF	↔	NO OF	2027	-	↓	buono	2027	NO OF	↔	NO OF
2028	NO DEBT	—	NO DEBT	2028	NO OF	↔	NO OF	2028	84,2%	↓	buono	2028	NO OF	↔	NO OF
2029	NO DEBT	—	NO DEBT	2029	NO OF	↔	NO OF	2029	79,9%	↓	buono	2029	NO OF	↔	NO OF
									82,5%	↓	buono				
									-	↑	buono				
									103,0%	↑	buono				

Valutazione finanziaria

AAA

La condizione generale della situazione finanziaria è ottima

Liquidità

Quick Ratio Liquidità immediata				Current Ratio Liquidità Corrente				Margine di tesoreria				Margine di struttura			
Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re	Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re	Ann o	Valore	Tenden za	Indicato re	Anno	Valore	Tenden za	Indicato re
2023	195,9%	—	buono	2023	2,0	—	buono	2023	1.683.861	—	buono	2023	-249.564	—	negativo
2024	270,9%	↑	buono	2024	2,7	↑	buono	2024	2.036.462	↑	buono	2024	-1.664	↑	negativo
2025	6577,9%	↑	buono	2025	65,8	↑	buono	2025	4.742.677	↑	buono	2025	2.667.592	↑	buono
2026	1177,1%	↓	buono	2026	11,8	↓	buono	2026	5.234.175	↑	buono	2026	3.207.727	↑	buono
2027	3393,8%	↑	buono	2027	33,9	↑	buono	2027	7.134.282	↑	buono	2027	5.192.407	↑	buono
2028	2774,9%	↓	buono	2028	27,7	↓	buono	2028	9.766.236	↑	buono	2028	7.852.283	↑	buono
2029	14770,2%	↑	buono	2029	147,7	↑	buono	2029	13.063.345	↑	buono	2029	11.021.211	↑	buono

Valutazione liquidità

AAA

La condizione generale della liquidità aziendale è ottima

Valutazione Globale



AA

Dall'analisi delle diverse aree gestionali emerge che la condizione generale della situazione aziendale è molto soddisfacente

9. CONCLUSIONE E PROSPETTIVE FUTURE

9.1 Sintesi dei punti chiave del piano



ODONTOINVEST[®], proprietaria di due cliniche odontoiatriche convenzionate, ha elaborato un ambizioso progetto di espansione che mira alla costruzione di un **NUOVO POLO** odontoiatrico e all'avviamento di una nuova catena di cliniche odontoiatriche denominata **ODONTOFUTURA**. Questo piano rappresenta un'importante opportunità di crescita e diversificazione per la società, che intende posizionarsi come leader nel mercato odontoiatrico nazionale.

Il progetto di espansione si articola in due obiettivi principali:

- Costruzione di un **NUOVO POLO** odontoiatrico: una struttura all'avanguardia, dotata delle più moderne tecnologie, in grado di offrire un'ampia gamma di servizi odontoiatrici specialistici. Questo polo sarà concepito per rispondere alle esigenze di un pubblico sempre più attento alla qualità delle cure e all'innovazione tecnologica.
- Avviamento di una nuova catena odontoiatrica **ODONTOFUTURA**: L'apertura di nuove cliniche in diverse località strategiche permetterà di coprire un ampio bacino di utenza, garantendo un servizio di alta qualità e accessibile a un numero crescente di pazienti.

Per la realizzazione di questo ambizioso progetto, **ODONTOINVEST**[®] ha deciso di ampliare il proprio capitale attraverso l'apertura a terzi finanziatori.

Questa scelta strategica non solo permetterà di raccogliere i fondi necessari per la costruzione del polo e l'avviamento della catena, ma offrirà anche ai potenziali investitori un'interessante opportunità di valorizzare il proprio investimento.

Grazie all'esperienza maturata in oltre cinquant'anni di attività, **ODONTOINVEST**[®] è in grado di garantire una gestione oculata e orientata al successo, riducendo al minimo i rischi connessi al progetto.

Le proiezioni economiche del piano indicano una significativa crescita dei ricavi nei prossimi cinque anni.

Si prevede che l'apertura del nuovo polo e delle cliniche contribuirà a incrementare il fatturato complessivo di **ODONTOINVEST**[®], con un ritorno sugli investimenti attrattivo per i finanziatori.

La solidità del progetto è ulteriormente garantita dalla stabilità delle cliniche già esistenti, che continueranno a generare entrate stabili durante l'intero periodo di espansione.

In sintesi, il piano di espansione di **ODONTOINVEST**[®] rappresenta un progetto ambizioso e ben strutturato, in grado di offrire significative opportunità di crescita e sviluppo. L'apertura a terzi finanziatori garantisce la possibilità di partecipare a un'iniziativa con solidi fondamentali, guidata da una società con una lunga e comprovata esperienza nel settore. Con un focus sull'innovazione, la qualità del servizio e la sostenibilità, **ODONTOINVEST**[®] è pronta a consolidare la propria posizione di leadership nel mercato odontoiatrico e a generare valore per tutti i suoi stakeholder.



9.2 Obiettivi di lungo termine e visione per il futuro

ODONTOINVEST[®] ha delineato una visione chiara e ambiziosa per il proprio futuro, puntando su un'espansione strategica e sostenibile.

L'obiettivo di lungo termine è quello di ampliare la rete di cliniche odontoiatriche in tutta Italia, abbracciando sia le cliniche convenzionate con il Sistema Sanitario Nazionale sia quelle indipendenti.

Questa strategia permetterà di diversificare ulteriormente l'offerta e di raggiungere un pubblico sempre più ampio, garantendo al contempo un alto livello di qualità e professionalità.

Il modello di business vincente di **ODONTOINVEST**[®], basato sull'innovazione tecnologica, la formazione continua del personale e l'attenzione al paziente, sarà replicato in ogni nuova struttura.

Questo approccio consentirà di mantenere standard elevati in tutte le cliniche, creando un marchio riconosciuto e apprezzato su scala nazionale.

La visione per il futuro di **ODONTOINVEST**[®] include anche un impegno costante verso la sostenibilità e l'innovazione.

Ogni nuova clinica sarà progettata per essere eco-friendly, con l'adozione di tecnologie a basso impatto ambientale e soluzioni sostenibili.

Inoltre, la società continuerà a investire in ricerca e sviluppo per rimanere all'avanguardia nel settore odontoiatrico, introducendo nuove tecniche e trattamenti che miglioreranno ulteriormente l'esperienza del paziente.

Un altro aspetto chiave della visione di lungo termine di **ODONTOINVEST**[®] è l'espansione della presenza digitale.

La società intende sviluppare una **ODONTOINVEST**[®] piattaforma online integrata che offrirà servizi innovativi, come la prenotazione di appuntamenti, la consultazione a distanza e l'accesso a un archivio digitale delle cartelle cliniche.

Questo non solo migliorerà l'efficienza operativa, ma offrirà anche un valore aggiunto ai pazienti, rendendo le cure odontoiatriche più accessibili e convenienti

10. ALLEGATI

10.1 Curriculum del management *(inserire il link a LinkedIn)*



Dr.ssa Lucariello Pierangela (Brescia, 19.02.1966)

Laureata in Odontoiatria e Protesi Dentaria nel 1991, artefice del successo a Napoli della Clinica **VALDENT**. Esperta di ortodonzia, madre di quattro figli, divide il suo tempo tra la famiglia, i suoi affezionati piccoli pazienti e la responsabilità della gestione della Azienda.



CEO & Owner



MBD & Owner

Dr.ssa Piccirillo Teresa (Caserta, 04.08.1992)

Laureata in Odontoiatria e Protesi Dentaria nel 2018. Sin dall'inizio della sua carriera professionale ha dedicato la propria attenzione ai temi della gestione manageriale delle imprese odontoiatriche. E' amministratrice della **SDP**.



DOM

Dr. Federico Di Pippo (Caserta, 19.11.1991)

Laureato in Economia e Management nel 2015, Dottore Commercialista e Revisore legale, si è specializzato in Controllo di Gestione delle imprese odontoiatriche.



CTO

Dr. Piccirillo Pasquale (Caserta, 11.02.1964)

Laureato in Odontoiatria e Protesi Dentaria nel 1988, autore di oltre 70 pubblicazioni scientifiche sulla ricerca in Endodonzia, relatore a Congressi nazionali ed internazionali. Giornalista pubblicitario, è stato editore di giornali e televisioni. Attualmente è il DS della **SDP**.



Dr.ssa Anna Piccirillo (Caserta, 03.05.1997)

Laureata in Medicina e Chirurgia e Specializzanda in Chirurgi Plastica, Ricostruttiva ed Estetica presso Policlinico Universitario Gemelli IRCCS di Roma, Responsabile Reparto di Medicina Estetica.



RME



Dr. Diego Cappuccio (Napoli, 20.02.1958)

info@odontoinvest.com
pec: odontoinvest@pec.it
T: +39 333 391 03 71

via Meravigli 8, 20123 Milano
www.odontoinvest.com
P.iva: 14013800967



CFO

Iscritto all'Albo dei Consulenti finanziari al nr.135541, con competenze certificate come Global Advisory UNI ISO dal 2008, appartiene al Gruppo MPS-WIDIBA.



Arch. Alessandro Biscardi (Caserta, 01.06.1991)

Laureato in Architettura nel 2018, specializzato in branding e Comunicazione di Impresa. Fondatore della società Zerovisual, specializzata in design e visualizzazione.



Avv. Vincenzo Domenico Ferraro (Caserta, 06.05.1980)

Laureato in Giurisprudenza nel 2005. Avvocato Cassazionista e Docente Universitario, è Presidente OdV ex L.231 di numerose aziende distribuite su tutto il territorio nazionale. Specializzato in diritto di impresa, è Supervisory Body della **ODONTOINVEST**.



SB



Arch. Giovanni Pollio (Giugliano,24.07.1955)

Laureato in Architettura nel 1982, specialista in Urbanistica e Progettazione, si è da sempre dedicato alle problematiche urbanistiche delle strutture sanitarie. E' il redattore del PUA del **NUOVO POLO**.

Dr. Massimo Iervolino (S.Giuseppe Vesuviano, 30.03.1969)

Laureato in Economia Aziendale nel 1982, è CEO della

info@odontoinvest.com
pec: odontoinvest@pec.it
T: +39 333 391 03 71

via Meravigli 8, 20123 Milano
www.odontoinvest.com
P.iva: 14013800967



2M Dental, esclusivista CEFLA per Campania e Basilicata
Ha realizzato come Global Contractor i più importanti
Centri odontoiatrici del SUD Italia

GC



10.2 Il Sistema Qualità ISO 9001



SDP e **VALDENT** hanno da anni adottato per la propria gestione il Sistema Qualità secondo gli standards della Direttiva ISO 9001:2015.

Il Sistema Qualità è stato da ultimo certificato per entrambe le Strutture dalla ESO in data 15.07.2024, che ha rilasciato le Certificazioni rispettivamente Nr. QMS-051515920-24 per la SDP e Nr. QMS-051515919-24.

Responsabile della Qualità è il Sig. Antonio Biscardi.



Il principio ispiratore della attività svolta da **SDP** e **VALDENT** è orientato al miglioramento continuo di:

- efficacia della cura;
- umanizzazione dell'assistenza;
- efficienza della gestione;
- innovazione della ricerca scientifica;
- coinvolgimento e sviluppo professionale degli operatori.

Entrambe le Strutture hanno adottato una Carta dei Servizi che è stata elaborata come previsto dal decreto del Consiglio dei Ministri n.65 del 19/5/95 e dalle linee guida n.2/5 previste dal Ministero della Sanità, dal D.G.R.C. n. 369/2010 "linea guida per la carta dei servizi sanitari".

10.3 L'Organismo di Vigilanza ex Lg.231

SDP e **VALDENT** hanno adottato il Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ex Decreto Legislativo 8 Giugno 2001 Nr. 215. allo scopo di predisporre un sistema strutturato ed organico di scelte organizzative ed attività di controllo (presidi preventivi) che abbia come obiettivo la consapevole gestione del rischio della commissione dei Reati, mediante l'individuazione dei processi sensibili e la loro conseguente proceduralizzazione.

Il Modello, predisposto tenendo in considerazione le "Linee Guida" di Confindustria, le Linee Guida AIOP (Associazione Italiana Ospedali Privati) e le "Linee Guida Assobiomedica", e' stato adottato dalle rispettive Assemblee nel corso dell'anno 2024.

Il Modello adottato ha identificato nell' "Organismo di Vigilanza", dotato di autonomi poteri di iniziativa e di controllo (art. 6, comma 1, lett. b), l'Organo al quale deve essere affidato il compito di vigilare sul funzionamento, l'efficacia e l'osservanza del Modello nonché quello di curarne il costante e tempestivo aggiornamento.

Le Assemblee dei Soci delle due Strutture hanno optato per una composizione plurisoggettiva, attualmente così definita:



PRESIDENTE:

Avv. Dezio Ferraro, Cassazionista del Foro di S.Maria C.V., esperto di Diritto Penale

COMPONENTI:

Avv. Giuseppe Pavan, Cassazionista del Foro di Padova, esperto di Diritto Penale Tributario e Prevenzione

Avv. Giuseppe Mauro, Cassazionista del Foro di S.Maria C.V, esperto di Diritto Civile

In data 30.12.2024 l'OdV ha tenuto la sua Riunione Annuale e la sua Relazione è stata notificata a mezzo PEC ed annotata nei rispettivi Registri dei Verbali.

10.3 Il Controllo di Gestione

Il Modello di Business è fondato su un Protocollo di Controllo di Gestione (CdG) che attinge i suoi dati dalla Contabilità Direzionale (diversa dalla Contabilità aziendale).

La Contabilità Direzionale lavora su dati che possono essere approssimati, ma devono essere tempestivi, disaggregati ed in taluni casi arbitrari, utilizzabili per dei confronti.

Vengono eseguiti due tipi di confronto:

- Il confronto tra risultati attesi propri e risultati standard propri (Fase Check del ciclo di Deming)
- Il confronto tra i risultati standard propri e quelli della concorrenza (benchmark).

Gli obiettivi del **CdG** sono:

- Condivisione e comunicazione sull'andamento della gestione e sugli obiettivi;
- Motivazione del Team;
- Valutazione delle performance;
- Programmazione.



Il **CdG** adottato prevede la applicazione del **CICLO DI DEMING** (o ciclo di PDCA, acronimo dall'inglese Plan–Do–Check–Act, in italiano "Pianificare - Fare - Verificare - Agire"), che è un metodo di gestione interattivo in quattro fasi utilizzato per il controllo ed il miglioramento dei processi.

Questo strumento parte dall'assunto che per il raggiungimento del massimo della qualità sia necessaria la costante interazione tra ricerca, progettazione, test, produzione e vendita. Per migliorare la qualità e soddisfare il cliente, è necessario passare attraverso tutte e quattro le fasi costantemente, tenendo come criterio principale la qualità.

La FASE PLAN del **CdG** corrisponde alla redazione del Documento che individua gli Indicatori di Produttività (**KPI**).

La FASE DO del **CdG** corrisponde alla attuazione delle decisioni scaturite dalla analisi dei **KPI**

La FASE CHECK del **CdG** corrisponde al monitoraggio costante delle **KPI**.

La FASE ACT del **CdG** corrisponde alla analisi degli scostamenti ed il loro contenimento.

I **KPI** (indicatori di produttività) consentono di capire se l'attività dello studio è svolta in maniera efficiente, in tutti i diversi settori e se questa attività si sta muovendo nella direzione corretta, cioè quella di raggiungere gli obiettivi prefissati.

I **KPI** scelti per la gestione aziendale di **SDP** e **VALDENT** sono i seguenti:

- A) Il cruscotto direzionale
- B) Il fatturato (analizzato su base mensile)
- C) Il numero di impegnative erogate mensilmente

I dati relativi ai valori B) e C) sono desunti direttamente dal software di contabilità aziendale MEXALL e dal software di gestione ORIDENT; essi vengono estratti mensilmente dal DENTAL OFFICE MANAGER (**DOM**), inseriti in un quadro Excel e trasmessi alla proprietà.

I dati relativi al punto A) derivano dalla contabilità direzionale; essi vengono estratti dal **DOM** ed utilizzati per la costruzione ed il monitoraggio del cruscotto direzionale, discusso con la proprietà in occasione delle riunioni trimestrali del Comitato di Controllo di Gestione.

Il documento fondamentale è il Cruscotto Direzionale indicato con il nome di **NOMENCLATORE TARIFFARIO TEMPORARIO secondo G. Vassura (NTT)**.

Per la costruzione del **NTT**, il flusso logico è il seguente:

- 1) Analisi dei processi produttivo e specifiche degli output



- 2) Calcolo dei costi di produzione
- 3) Determinazione di prezzi e margini di profitto

Di seguito lo schema adottato da **SDP** e **VALDENT**:

NOMENCLATORE TARIFFARIO TEMPORIO

PRESTAZIONE	TEMPO	C.FISSI	C.VARIAB.	C. TOTALI	TARIFFA	MdC1	EBIT	EBITh	EBIT%

10.4 La Sostenibilità Ambientale

Il Progetto di Sviluppo contribuisce alla neutralità carbonica e alla lotta al cambiamento climatico, così come definiti negli articoli 10 e 11 del Regolamento EU 852/2020.

Il **NUOVO POLO** dà un contributo sostanziale alla mitigazione dei cambiamenti climatici, contribuendo in modo sostanziale a stabilizzare le concentrazioni di gas a effetto serra nell'atmosfera al livello che impedisce pericolose interferenze di origine antropica con il sistema climatico in linea con l'obiettivo di temperatura a lungo termine dell'accordo di Parigi evitando o riducendo le emissioni di gas a effetto serra.

E' stato progettato nell'ottica della migliore efficienza energetica ed in funzione della riduzione dell'impatto ambientale dell'insediamento e rientrerà nella Classe Energetica A (edificio a basso consumo energetico).

Il raggiungimento di questi obiettivi è garantito da:

-Realizzazione di facciate con ampie vetrate completate da un sistema di frangisole: ciò consentirà da un lato un ombreggiamento naturale dei locali interni per evitare il surriscaldamento, sia un maggior uso di luce naturale, ottenuto anche con un sapiente orientamento dell'edificio.

-La coperture degli edifici saranno piane e con adeguato spessore di isolamento termico, di colore chiaro, al fine di ridurre al minimo il surriscaldamento dovuto all'irraggiamento solare.

- La produzione dei fluidi di riscaldamento e raffreddamento sarà realizzata mediante pompe di calore di tipo VRV (volume refrigerante variabile) e verrà gestito a livello centralizzato



mediante un sistema informatizzato di controllo e monitoraggio degli utilizzi, per evitare sprechi nelle aree non utilizzate.

-Tutti i corpi illuminanti, sia all'interno che all'esterno, utilizzeranno apparecchi a LED, per ridurre manutenzione e consumi.

-L'uso di energie rinnovabili, con l'installazione di pannelli fotovoltaici di ultima generazione, conformemente alla direttiva (UE) 2018/2001, di dimensioni tali garantire l'autosufficienza energetica della struttura, che pertanto sarà ad impatto ambientale zero.

-Le strutture edificate sono interamente circondate da un parco naturale di oltre 6.000 mq, che garantirà una naturale ventilazione ed il rinfrescamento degli ambienti. Per il verde saranno scelte esclusivamente specie erbacee ed essenze arbustive che si integreranno al meglio con lo storico pioppeto già esistente, in modo da ridurre al minimo la necessità di irrigazione.

-All'interno del parco verrà realizzata una vasca di accumulo idrico per il recupero delle acque meteoriche, che alimenterà un impianto secondario di distribuzione dell'acqua a servizio delle cassette wc e per l'irrigazione delle aree verdi.

-Il passaggio all'uso di una tecnologia ALL DIGITAL con l'abbandono dell'uso di materiali nocivi per l'ambiente (alginati, siliconi, gessi, materiali di rivestimento per la fusione a cera persa)

- Il ripristino di un'area verde di oltre 6.000 mq.

In definitiva, tutte le descritte soluzioni progettuali adottate sono state finalizzate a prevenire e ridurre gli effetti negativi, sull'attività economica, dei cambiamenti climatici previsti per la Regione Campania

10.5 La Responsabilità Sociale di Impresa

La Responsabilità Sociale d'Impresa interessa due diverse dimensioni: la dimensione interna all'azienda, cioè l'attenzione che si deve rivolgere alle proprie risorse umane, e la dimensione esterna, ossia l'attenzione verso l'esterno, cioè il rapporto con la comunità locale, i partner commerciali, i consumatori, i fornitori e in generale l'ambiente.

Per quanto riguarda il primo aspetto, la Rsi impone che l'impresa garantisca una giusta retribuzione e opportunità di carriera per donne e uomini (senza nessun tipo di discriminazione), l'assunzione di categorie svantaggiate, la possibilità di formare il personale durante tutta la carriera lavorativa e infine, elemento importantissimo, la sicurezza sul posto di lavoro.

Il rapporto con l'esterno invece deve garantire il rispetto dell'ambiente in cui opera: l'impresa deve favorire il luogo dove svolge la propria attività, attraverso lo sviluppo delle



professionalità locali e la salvaguardia dell'ambiente (con la riduzione dell'impatto inquinante).

Il progetto del **NUOVO POLO** è aderente alla traiettoria tecnologica individuata per l'area di specializzazione della RIS3 Campania, settore "Biotecnologie e Salute dell'uomo" e rientrante nell'ambito "Nuovi Approcci Terapeutici".

La traiettoria riguarda lo "Sviluppo formulativo e clinico di nuovi dispositivi medici e biomateriali per la gestione e la terapia di patologie ad alto impatto sociale".

Il Progetto di Sviluppo si pone come obiettivo la creazione di un ambiente ideale per la ricerca, lo sviluppo e l'applicazione di nuovi dispositivi medici e biomateriali utilizzabili per il trattamento innovativo di patologie di interesse odontoiatrico.

L'allineamento alla traiettoria è analizzabile da più punti di vista.

In primis, il **NUOVO POLO** sarà dotato di tecnologie diagnostiche all'avanguardia che permetteranno di effettuare diagnosi più accurate e dettagliate delle patologie odontoiatriche. Tali tecnologie permetteranno lo sviluppo di nuovi dispositivi medici e di biomateriali.

Inoltre, si potranno condurre ricerche cliniche più approfondite su patologie ricorrenti in ambito odontoiatrico.

Il nuovo workflow permetterà un maggiore efficacia e sicurezza nei trattamenti odontoiatrici, in linea con l'obiettivo di sviluppo formulativo e clinico.

Il Nuovo Polo Sanitario, presidio odontoiatrico d'avanguardia per il territorio in cui sarà presente, intende inoltre sviluppare e stabilire proficue collaborazioni sia con istituzioni accademiche che con aziende specializzate nello sviluppo di nuovi dispositivi medici e biomateriali.

Da tali collaborazioni deriveranno importanti condivisioni di conoscenze e di risorse che favoriranno la ricerca e lo sviluppo di nuove terapie odontoiatriche innovative.

Nell'ambito operativo, il **NUOVO POLO** potrà adottare concretamente biomateriali e nuove tecnologie per effettuare trattamenti come restauri dentali, impianti e realizzazione di protesi.

L'utilizzo infatti di materiali avanzati e bio-compatibili può contribuire all'obiettivo di sviluppo di nuovi biomateriali per la gestione delle patologie odontoiatriche.

La formazione ed educazione continua che verrà fornita agli operatori sanitari, ai dentisti e agli igienisti dentali relativa alle ultime tecnologie, ai dispositivi medici e alle terapie disponibili permetterà di contribuire alla diffusione delle conoscenze e alla promozione dell'adozione di approcci innovativi.

Al fine di garantire la piena realizzazione della responsabilità sociale di impresa, il **NUOVO POLO** è stato disegnato ispirandosi ai modelli di gestione aziendale così come descritti nelle norme SA8000, AA1000 e ISO 26.000.



10.6 Dettagli sui progetti infrastrutturali del NUOVO POLO

SDP è attualmente ubicata in una palazzina di tre piani posta all'interno del centro storico di Recale (Caserta).

I pazienti, provenienti sia dalla Regione Campania che da fuori Regione, accedono con una media di 500-600 persone al giorno, con evidenti problemi di parcheggio delle autovetture.

Tutti gli impianti della struttura sono alimentati da energia elettrica, prelevata da un contatore tradizionale con 60 kw/ora di potenza.

La realizzazione delle protesi, sia fisse che mobili, è affidata a laboratori odontotecnici esterni e viene realizzata con tecniche di lavoro tradizionali (rilievo delle impronte in alginato e siliconi; sviluppo del modello in gesso; fusione metallica a cera persa e polimerizzazione delle resine in muffola).

Il Progetto del **NUOVO POLO** prevede la realizzazione di una nuova struttura, posizionata strategicamente all'interno di un comparto di 18.000 mq., e la messa in esercizio di un workflow implantoprotesico innovativo e all digital.

Il suolo prescelto, recentemente acquistato da SDP, ha destinazione urbanistica F4 UAS13 (realizzazione di strutture sanitarie), ed è posto a 500 mt. dalla Stazione Ferroviaria di Recale, 1 km. dal Casello Autostradale di Caserta Nord e soprattutto si trova nelle immediate adiacenze della fascia di rispetto della Autostrada Napoli-Roma, con grandissima visibilità per tutte le autovetture che percorrono questo tratto autostradale ad altissima percorrenza.

All'interno di uno spettacolare giardino di oltre 6.000 mq, verrà quindi realizzata una struttura su tre livelli:

- un interrato di 400 mq. per il parcheggio delle autovetture;
- un piano terra di 340 mq. destinato ad accogliere sala di attesa con servizi, reception, bar, sala Rx e TAC, quattro studi odontoiatrici per prima visita, laboratori odontotecnici, un laboratorio di ricerca CAD-CAM e la direzione;
- un piano primo di 340 mq. destinato ad accogliere dodici unità odontoiatriche, una sala di sterilizzazione, un ufficio amministrativo e servizi;
- un piano secondo, destinato ad accogliere laboratori odontotecnici, un laboratorio di ricerca CAD-CAM, una sala corsi e conferenze e la direzione;
- un solaio di copertura destinato ad accogliere pannelli fotovoltaici per tutta la sua estensione, con una capacità di produzione stimata in almeno 60 kwh.



Se il minor consumo di materiali è insito nello stesso nuovo workflow che questo progetto vuole portare alla luce con il Programma di Ricerca e Sviluppo, l'autosufficienza energetica si raggiungerà con la costruzione del nuovo centro, attraverso un impianto a pannelli solari dimensionato per le esigenze di consumo già stimate.

SDP, impegnata nella ricerca in odontoiatria già dall'anno 2000 (Codice ATECO attivato), svilupperà nell'ambito di questo progetto un programma di Ricerca e Sviluppo avente lo scopo di eliminare completamente la lavorazione analogica delle protesi sia fisse che mobili.

Nel laboratorio di ricerca CAD-CAM realizzato al secondo piano verrà sviluppato il Progetto di Ricerca SDP 4.0, della durata di sei mesi, che punta alla definizione di un workflow all digital che consentirà di eliminare tutte le fasi sia della impronta tradizionale, sia della realizzazione del manufatto protesico, tanto in protesi mobile, quanto in protesi fissa.

Il flusso digitale consentirà da un lato un miglioramento della diagnosi, dall'altro una ottimizzazione dei tempi di realizzazione delle protesi, con la realizzazione di protesi immediate, ovvero consegnate al paziente nella stessa giornata in cui vengono estratti gli elementi dentari.

Il flusso di lavoro che ne scaturirà sarà unico nel suo genere e innovativo per il settore odontoiatrico in Campania, difficilmente replicabile dalla concorrenza.

Infatti, la possibilità di offrire un servizio odontoiatrico completo e in giornata al cliente finale del centro rappresenta un obiettivo punto di forza sia per gli stessi clienti, che per la stessa SDP che riuscirà con questa nuova tecnologia ad aumentare la propria produttività.

Ciò che ad oggi è possibile fare in più sedute per tempistiche oggettive del modello di lavoro tradizionale, con il nuovo workflow sarà possibile in un'unica seduta.

Parimenti con la costruzione del nuovo centro e lo sviluppo del nuovo processo di lavoro, è prevista la conseguente assunzione di nuove risorse professionali che andranno ad accrescere il team interno di medici odontoiatri ed amministrativi di SDP.

Per la realizzazione di questo Progetto sono stati preventivate TRE FASI, distinte con le lettere A, B e C.

La FASE A comprende gli investimenti produttivi, che cubano per il 92% della spesa preventiva totale e sono riferiti in particolare all'acquisto del suolo già effettuato (9,6%), alle opere murarie (39%) e agli impianti e macchinari (33,76%) del futuro centro.

La FASE B comprende il Progetto di Ricerca e Sviluppo, che cuba per il 4%, riferito alla remunerazione del personale coinvolto nella formazione (0,80%), alle strumentazioni necessarie (2%) e alle consulenze accessorie (0,40%) funzionali alla creazione della business unit di R&S.

La FASE C comprende le spese previste per la formazione per i lavoratori, che cubano per il restante 4%.



A fronte di questi investimenti **SDP** si aspetta di incrementare la propria redditività, sia perché il tempo medio dedicato alla cura di ogni paziente si ridurrà, a fronte di un servizio comunque innovativo, qualitativamente migliore e più veloce; sia perché il centro sarà capace di accogliere, per gli stessi motivi, un numero maggiore di clienti nell'unità, sia perché la struttura più prestigiosa consentirà un aumento del costo medio delle prestazioni eseguite.

La spesa totale prevista è di euro 5.300.000, dei quali euro 450.000 già sostenuti (euro 400.000 terreni e 50.000 progettazioni)

	INVESTIMENTO
FASE A	4.900.000
FASE B	200.000
FASE C	200.000
TOTALE	5.300.000

La **FASE A** del Progetto prevede un investimento complessivo di euro 4.900.000, come dettagliato nella seguente Tabella:

CAPITOLO	DESCRIZIONE	EURO
A.1	Suolo aziendale	400.000
A.2	Opere murarie	1.950.000
A.3	Impianti e Macchinari	2.068.000
A.4	Software	50.000
A.5	Progettazione e Consulenze	432.000
	TOTALE FASE A	4.900.000

A.1) **SUOLO AZIENDALE**: Il suolo laddove verrà realizzato il progetto, una area di mq.9.000, classificata F4 UAS 13 nel vigente PUC del Comune di Recale è già stata acquistata da SDP.

A.2) **OPERE MURARIE**: Il capitolato delle opere murarie, redatto dall'Arch. Giovanni Pollio da Napoli, prevede una struttura in cemento armato con parcheggio interrato di 400 mq, piano rialzato con una s.u. di 340 mq., un piano primo ed un piano secondo con una s.u. di 340 mq. con solaio di copertura interamente occupato da pannelli fotovoltaici, per un investimento complessivo di euro 1.950.000.

A.3) **IMPIANTI E MACCHINARI**: Previsti impianto idraulico, impianto elettrico, impianto di condizionamento aria, impianto di aria compressa, impianto di aspirazione, impianto di rete, sedici sale odontoiatriche, due sale di sterilizzazioni ciascuna dotata di due autoclavi di



Classe A, una TAC Cone-Beam ed un laboratorio odontotecnico con scanner extraorale, fresatrice e stampante 3d.

L'investimento complessivo preventivato è di e. 2.068.000.

A.4) PROGRAMMI INFORMATICI: L'installazione software sulle cinquanta postazioni, tutte collegate in rete, che consentiranno l'attuazione del workflow all digital ha un costo complessivo di euro 50.000.

A.5) PROGETTAZIONE E CONSULENZE: Previste nove collaborazioni (un ingegnere, un architetto, un arredatore, tre commercialisti, un consulente aziendale, un avvocato ed uno specialist in digital dentistry) per un costo totale di e.432.000, dei quali 50.000 già sostenuti.

La FASE B del Progetto prevede un investimento complessivo di euro 200.000, come dettagliato nella seguente Tabella:

CAPITOLO	DESCRIZIONE	EURO
B.1	Personale	40.000
B.2	Strumentazioni	101.740
B.3	Consulenze	20.000
B.4	Spese generali	24.568
B.5	Altri costi	13.692
	TOTALE FASE B	200.000

Il flusso digitale, in ambito odontoiatrico, consente la ottimizzazione delle procedure e dei protocolli necessari alla realizzazione di un trattamento protesico, utilizzando strumenti di lavoro digitali e non analogici, partendo dal rilievo dell'impronta e fino alla realizzazione del manufatto protesico.

La tecnologia digitale in odontoiatria è presente da circa un ventennio, ma -nonostante i molteplici vantaggi- è adoperata solo da una piccolissima percentuale di operatori.

Il motivo di questa scarsa diffusione è da ricercarsi in svariate cause, tra le quali sicuramente il fatto che studio odontoiatrico e laboratorio odontotecnico sono due entità imprenditoriali diverse, per cui è difficile che innovazioni costose e coraggiose vengano accolte con entusiasmo da proprietari differenti; molto spesso un laboratorio odontotecnico fornisce studi odontoiatrici diversi, ognuno dei quali utilizza un protocollo informatico diverso.

Il progetto **SDP** punta su una totale integrazione tra queste due realtà distinte (studio odontoiatrico /laboratorio odontotecnico): essendo presenti all'interno di un'unica struttura fisica e affrontando simultaneamente la rivoluzione digitale, due attività sempre distinte si fondono in una unica impresa (che ha attivato già da tempo i due differenti Codici ATECO) per offrire un prodotto a costi inferiori, di qualità superiore, in tempi enormemente più contenuti e con un migliore rapporto di comunicazione con il paziente.

Il punto di partenza del flusso di lavoro digitale odontoiatrico è rappresentato dal rilievo dell'impronta, che è il punto nodale per la gestione della digitalizzazione dello studio odontoiatrico.



L'impronta, di tipo "analogico" doveva essere realizzata con materiali dalle particolari caratteristiche di precisione (alginati e siliconi), spesso non accolti positivamente dal gusto e dall'olfatto del paziente.

Il problema ricorrente per i pazienti, nel rilievo dell'impronta tradizionale, era riscontrabile nella sensazione di soffocamento e nello stimolo della nausea e del vomito, soprattutto nei soggetti affetti da reflusso faringeo; causa di questa sollecitazione era lo stimolo del palato molle, dovuto al materiale d'impronta che talvolta raggiungeva inevitabilmente il fondo del palato, stimolando la volta palatale poco prima del velo pendulo.

Infine, l'impronta tradizionale era soggetta problemi di conservazione. A seconda del materiale da importa utilizzato era possibile riscontrare problemi di mantenimento dimensionale dovuti al deterioramento del materiale stesso oppure al cambiamento di stato causato dalle sostanze di detersione e di disinfezione, come acqua ed agenti sterilizzanti e soprattutto temperatura.

Il tempo necessario per trasferire le impronte dallo studio odontoiatrico al laboratorio odontotecnico era un'altra criticità che spesso comportava imprecisione del risultato finale. Nel flusso analogico l'impronta doveva subire un ulteriore passaggio: lo sviluppo del modello in gesso, con conseguenti ulteriori imprecisioni dovute alle variazioni dimensionali che i gessi subiscono con la reazione di presa ed il conseguente indurimento.

L'utilizzo di scanner intraorali per il rilievo delle impronte digitali sostituisce completamente il rilievo delle impronte tradizionali o "analogiche".

Lo scanner digitale intraorale è in grado di eseguire la lettura dell'elemento dentale, o degli elementi del cavo orale che saranno utilizzati come supporto della riabilitazione protesica e consente anche di eseguire la DIAGNOSI di patologie occlusali.

Attraverso la discussione della progettazione del lavoro, a monitor, è possibile motivare e rendere più chiara ed efficace la spiegazione di un piano di trattamento e, di conseguenza, l'accettazione di un preventivo.

Ma soprattutto è fondamentale sottolineare l'impatto ambientale di questa scelta: con questa tecnica non c'è bisogno di sviluppare un modello in gesso: il risultato dell'impronta è un file digitale. Quindi, con certezza possiamo affermare che si riducono le quantità di rifiuti prodotti, come ad esempio materiali d'impronta e gessi per i modelli.

I dati ottenuti sono disponibili in formato digitale e possono essere visualizzati e registrati con appositi software (nel nostro caso la scelta è stata di impiegare il 3shape dental software, prodotto in Danimarca e diffuso in tutto il mondo) e possono essere trasmessi immediatamente al laboratorio odontotecnico.

Attraverso l'utilizzo di software dedicati alla progettazione digitale, l'odontotecnico sviluppa il progetto della riabilitazione protesica (protesi fissa o mobile) o della riabilitazione occlusale (byte).

Specifiche app già sviluppate consentono anche di mostrare i disegni al paziente, che pertanto potrà accettare la soluzione proposta o in alternativa chiedere di apportare modifiche al progetto.

Il progetto digitale "virtuale" sarà poi inviato al sistema CAD-CAM o alle stampanti digitali che realizzeranno il lavoro reale. Nel primo caso con una fresatrice a 5 Assi (nel nostro caso la 3SHAPE modello DWX-53DC, ad altissima risoluzione, 60.000 giri al minuto), mentre nel secondo caso con una stampante digitale DWS (nel nostro caso la 3d Form prodotta da Formlabs).



A seconda della tipologia del manufatto protesico e della tecnologia utilizzata per la sua realizzazione, l'odontotecnico procederà alla finalizzazione del lavoro con rifiniture manuali. Il flusso digitale nello studio odontoiatrico e nel laboratorio odontotecnico rappresenta il futuro di questo settore.

Grazie all'esperienza maturata nel corso degli anni, oggi, siamo in grado di sviluppare e realizzare un "flusso di lavoro digitale totale" in grado di soddisfare ogni lavorazione protesica a supporto dentale o implantare.

Il progetto **SDP** divide la FASE B in due sottofasi:

FASE B1 o FASE R (Ricerca): questa fase, della durata di sei mesi, prevede la progettazione e la realizzazione di un innovativo workflow digitale, che mette direttamente in collegamento le diverse postazioni digitali (Scanner intraorale, pc di modellazione 3-shape, fresatore e stampante digitale) utilizzando le due piattaforme ORIS DENT ed ORIS LAB della ELITE COMPUTER integrate su di una unica rete. Si tratta della prima piattaforma software che integra in un unico software queste differenti postazioni.

FASE B2 o FASE S (Sviluppo Sperimentale): questa seconda fase, anch'essa della durata di sei mesi, è la fase in cui si procede alla esecuzione ed alla rendicontazione della linea di ricerca progettata.

Vengono selezionati nr. venti pazienti ai quali viene praticata la nuova linea di produzione di una protesi all-digital, con consegna in giornata del manufatto protesico e dieci pazienti ai quali è stata diagnosticata una patologia oclusale, ai quali -sempre in giornata- viene consegnato il byte.

La FASE C del Progetto prevede un investimento complessivo di euro 200.000, come dettagliato nella seguente Tabella:

CAPITOLO	DESCRIZIONE	EURO
C.1	Spese del personale	120.000
C.2	Altri costi	80.000
	TOTALE FASE C	200.000

La Carta dei Servizi adottata da **SDP** assegna alla formazione un ruolo essenziale nella gestione del personale, fondamentale per governare i processi di cambiamento e per migliorare la qualità del servizio, con l'obiettivo di realizzare percorsi formativi di aggiornamento con Qualificazioni di Livello EQF2 .

Ogni anno **SDP** adotta il piano di formazione del personale, nel quale vengono indicati i percorsi formativi.

La redazione di questo documento, che coinvolge l'intera organizzazione di **SDP**, parte dall'analisi del fabbisogno e si completa individuando i percorsi formativi, con particolare riferimento alle Key competence da sviluppare.



Il passaggio dall'odontoiatria analogica all'odontoiatria digitale è una vera e propria rivoluzione, che richiede uno sforzo straordinario, sia in termini di contenuti che in termini di risorse.

Il progetto formativo di aggiornamento, della durata di 24 mesi, sarà interamente svolto nella sede del **NUOVO POLO**.

Per ogni annualità è previsto un investimento di e.100.000, così ripartito: e. 40.000 per i partecipanti (e.8/ora), e. 5.000 per contratto ad Ente di formazione continua accreditato, e. 55.000 per i docenti (e. 55,2/ora).

Nel nuovo progetto formativo sono definite le Key competence da sviluppare in nr. 8 moduli, descritti in calce al presente Business Plan, alla Sezione Allegati.

Al termine del lavoro è anche prevista la richiesta di rilascio del brevetto di processo.

L'incremento previsto delle prestazioni erogate richiederà necessariamente le seguenti assunzioni:

Nr. 10 Operatori in possesso di Laurea

Nr. 5 Operatori in possesso di Diploma di Scuola Media Superiore.

SDP si impegna, previa verifica della sussistenza dei requisiti professionali, ad assumere prioritariamente lavoratori percettori di reddito di cittadinanza o iscritti alle liste di mobilità.

DETTAGLIO DELLE SPESE PREVENTIVATE

A.2 OPERE MURARIE

Il Capitolato preliminare, redatto dall'Arch. Giovanni Pollio, prevede per le opere murarie le seguenti spese:

DESCRIZIONE	IMPORTO
Scavi di sbancamento, di fondazione e reinterri	100.000
Opere provvisionali-ponteggi	50.000



Opere in c.a (compreso fondazioni, scale e gabbie ascensori)	600.000
Opere e strutture di muratura	200.000
Opere di ferramento	100.000
Intonaci interni ed esterni	200.000
Opere di pavimentazione	100.000
Fornitura marmi	30.000
Rivestimento delle pareti	50.000
Tinteggiature esterne ed interne	70.000
Controsoffitti	30.000
Opere di impermeabilizzazione	30.000
Infissi esterni	80.000
Infissi interni	30.000
Opere di vetrazione e serramentistica	20.000
Opere per sistemazioni stradali esterne e fognature	100.000
Opere a verde	60.000
Progettazione, direzione lavori e collaudi	50.000
Oneri di urbanizzazione	50.000
TOTALE	1.950.000

A.3 IMPIANTI E MACCHINARI

La realizzazione di un'opera di tale complessità richiede competenze specialistiche sia nella realizzazione delle parti impiantistiche, sia nella fornitura delle attrezzature.

Per tale motivo si è scelto di affidare tali opere ad un Global Contractor, che abbia una pregressa e documentata esperienza nella realizzazione di strutture odontoiatriche di tali dimensioni.

La scelta è stata quella di affidare tali lavori alla 2M DENTAL di Massimo Iervolino, sia per la trentennale esperienza del titolare nel settore, sia perché titolare in Campania della esclusiva per la fornitura di Riuniti Dentali Castellini, prodotti in Italia e distribuiti dalla CEFLA di Imola.



Alla 2M DENTAL è stato quindi affidato il compito di formulare un preventivo per tutte le opere ricomprese nel punto A.3 del Progetto.

L'impianto dell'Acqua interna è compreso di un'autoclave e di un serbatoio di lt.10.000 per fronteggiare le interruzioni della fornitura di acqua comunale, che spesso si verificano nel Comune di Recale.

L'impianto di aria compressa è compreso di nr. due motori compressori con annesso serbatoio di 10.000 litri.

L'impianto di aspirazione è completo di nr. due motori di aspiratore a secco marca Cattani.

L'impianto di rete comprende la fornitura di un server, nr. 30 client e nr. 10 stampanti laser.

L'impianto di comunicazione comprende la fornitura di nr. due monitor da 70 pollici per la sala di attesa e di nr. un monitor digital device per la gestione delle code.

Il dettaglio dei costi preventivati è riportato nella seguente Tabella:

DESCRIZIONE	IMPORTO	
Impianto dell'Acqua interna	120.000	
Impianto dell'Acqua esterna	80.000	
Impianto del gas	30.000	
Impianto di riscaldamento	40.000	
Impianto di climatizzazione	110.000	
Impianto elettrico	120.000	
Impianto fotovoltaico 60 KW	90.000	
Impianto di antieffrazione	60.000	
Impianto di nr. due ascensori	86.000	
Impianto di aria compressa	65.000	
Impianto di aspirazione	65.000	
Impianto di comunicazione	50.000	
Impianto di rete con nr. 30 postazioni (compreso PC)	80.000	
Opere murarie di assistenza all'impiantistica	40.000	
Nr. 16 Riuniti SKEMA 5	482.000	
Nr. 4 Autoclavi Classe 4	40.000	
Arredi interni	140.000	
Nr. 4 COMBI MEC	30.000	
Rx TAC CONE-BEAN	90.000	
Laboratorio odontotecnico all digital	180.000	
Insegne esterne ed interne	70.000	
TOTALE	2.068.000	

A.4 SOFTWARE



La società ELITE COMPUTER SRL di Milano ha sviluppato un modulo gestionale per il settore odontoiatrico denominato ORIS DENT ed un modulo gestionale per il settore odontotecnico denominato ORIS LAB. L'integrazione digitale obiettivo del progetto proposto SDP prevede una personalizzazione con l'integrazione totale delle due piattaforme. L'installazione sulle cinquanta postazioni, tutte collegate in rete, consentirà l'attuazione del workflow all digital previsto dal progetto. Per lo sviluppo di tale personalizzazione e' previsto un costo complessivo di euro 50.000.

A.4 PROGETTAZIONE E CONSULENZE

Pofilo Consulente	Attività previste	N.gg	Costo giorno	Costo totale
Ingegnere	Progetto strutturale	500	96	48.000
Architetto	Progetto architettonico	500	96	48.000
Arredatore	Interior design	500	96	48.000
Commercialista	Contrattazione e appalti	500	96	48.000
Commercialista	Finanza e banche	500	96	48.000
Commercialista	Rendicontazione progetto	500	96	48.000
Consulente aziendale	Accreditamento ASL	500	96	48.000
Avvocato	Assistenza legale	500	96	48.000
Specialist digital dentistry	Sviluppo digitale	500	96	48.000
TOTALE				432.000

B.1) COSTO DEL PERSONALE

Profilo	Qualifica	Già impiegato/ da impiegare	Rapporto di impiego	N. Unità	Totale ore Persona sul progetto	Costo Totale	
RICERCA							
Odontoiatra	Dirigente	SI	Dipendenza	4	150	30.000	50€/h
Odontoiatra	Quadro	SI	Dipendenza	5	100	20.000	40€/h
Odontoiatra	Quadro	SI	Collaborazione	5	100	20.000	40€/h
ASO	Impiegato	SI	Dipendenza	8	100	16.000	20€/h



Amministrativi	Impiegato	SI	Dipendenza	5	140	14.000	20€/h
Totale						100.000	
SVILUPPO							
Odontoiatra	Dirigente	SI	Dipendenza	4	150	30.000	50€/h
Odontoiatra	Quadro	SI	Dipendenza	5	100	20.000	40€/h
Odontoiatra	Quadro	SI	Collaborazione	5	100	20.000	40€/h
ASO	Impiegato	SI	Dipendenza	8	100	16.000	20€/h
Amministrativi	Impiegato	SI	Dipendenza	5	140	14.000	20€/h
Totale						100.000	

B.2) STRUMENTAZIONI R & S

ATTREZZ. e STRUM.	CARATTERISTICHE	MARCA	MODELLO	NUMERO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTALE
TELECAMERA I.O.	Wireless	3SHAPE	TRIOS 5	1	24.900	24.900
PC SERVER	Intel Xeon DDR 4	HP	PROLIANT ML350	1	4.668	4.668
CLIENT	Intel i5 12500 16GB RAM	HP	ELITE TOWER 800 G9	4	1338	5.352
LICENZA SOFTWARE	Software progettaz.	3SHAPE	Basic	1	3.500	3.500
STAMPANTE 3D	Tecnologia LFS	FORMAL ABS	3D SLA	2	3.745	7.490
FRESATRICE	Compr. Scanner EO	3SHAPE	DWX-53DC	1	55.830	55.830
						101.740

B.2) CONSULENZEI

Profilo consulente	Attività previste nel progetto	N. gg. Persona	Costo GG	Costo Totale
DIGITAL SPECIALIST	Progettazione flusso digitale	100	200	20.000



Totale	20.000
--------	--------

B.4 SPESE GENERALI

MATERIALI CONSUMO	CARATTERISTICHE	MARCA	MODELLO	NUMERO	COSTO UNIT.	COSTO
RESINE PERMODELLI	Elevata durezza	HARZ LABS	MODEL RESIN	20	80	1.600
RESINE PER PROVV	Biocompatibilità	PRO3DURE	GR-17/GR-17.1	10	474	4.740
DETERGENTI	Post-stampa	LIQCREATE	RESIN CLEANER	5	74	370
DISCHI ZIRCONIA	Estetica, 1200Mpa	DENTSP LY	CERCON HT	40	281	11.240
DISCHI METALLO	Cr/Co 20 mm	BEGO	MEDILOY	20	309	6.180
FRESE PER FRESAT.	Assortim. 126 pz.	DENTSP LY	STEP BUR	2	219	438
						24.568

In questo Capitolo sono stati compresi tutti i materiali di consumo necessari per il funzionamento del flusso digitale e strettamente legati all'impiego della fresatrice e della stampante digitale.

B.5 ALTRI COSTI

ALTRI COSTI	CARATTERISTICHE	MARCA	MODELLO	NUMERO	COSTO UNIT.	COSTO
CANCELLERIA	Assort. varie cancell.	VARIE	Vari	1	5.000	5.000
STAMPAN, A4	Multifunzione	HP	ColorLaserJetM 183	4	439	1.756
RISME CARTA	Conf. 5 risme	BUFFET TI	Universal	200	21,85 €	4.371



TONER	Originale HP	HP	HP 216	15	61	915
FALDONI ANEL	Dorso 8 cm	ESSELT E	Business	150	11	1.650
						13.69 2

In questo Capitolo sono stati compresi tutti gli altri costi di esercizio necessari per il funzionamento del flusso digitale non legati all'impiego della fresatrice e della stampante digitale.

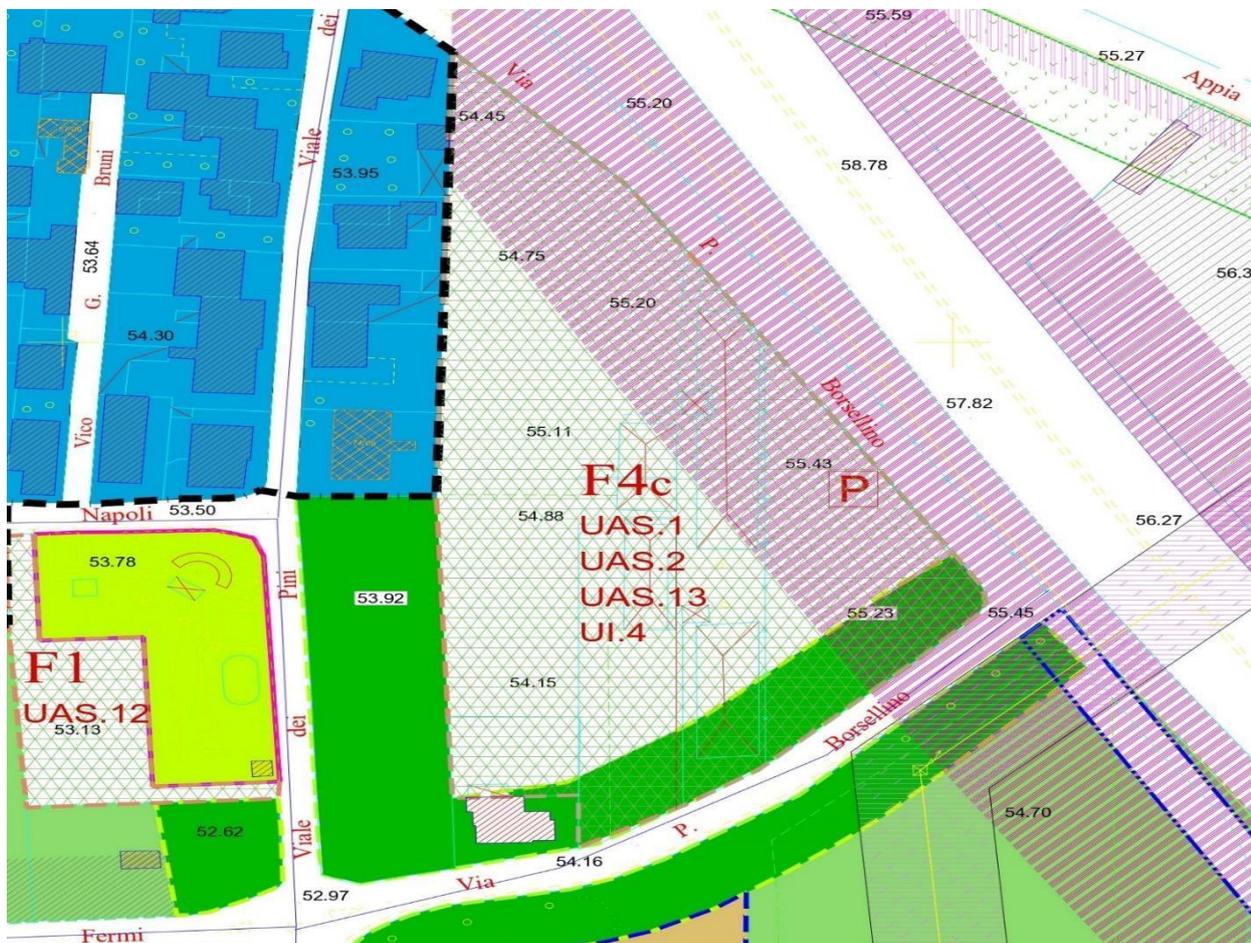
ASPETTI URBANISTICI

L'attuale PUC del Comune di Recale, adottato con DGC 97 del 12 ottobre 2021 e pubblicato sul BURC nr. 7 del 8 novembre 2021, e successivo aggiornamento del 2023 con adeguamento alla L.R. 13/22. al Capo II Art.6 Disciplina degli utilizzi, prevede nelle zone classificate come UAS.13 la possibilità di realizzare "Ospedali, cliniche, ambulatori, servizi per gli anziani e portatori di handicap, day Hospital, laboratori analisi cliniche, centri sanitari di riabilitazione, centri sanitari specializzati con i relativi spazi tecnici di supporto... parcheggi di pertinenza 30mq/100mq Su." Al successivo Articolo 30 "Zone F-Aree per attrezzature di interesse generale- Sono le aree destinate ad attrezzature per uso pubblico e per servizi pubblici tecnologici ed amministrativi di interesse comunale e sovracomunale, nonché di interesse provinciale, regionale e nazionale, in conformità agli strumenti di programmazione di rispettiva competenza. In particolare si individuano le seguenti sottozone: F4 Interesse collettivo: usi previsti: UAS 13". Nella successiva TAVOLA DI ZONIZZAZIONE, nella area localizzata a Via Borsellino contraddistinta dai numeri 54.11,54.15 e 54.88, e' stata individuata una area, classificata come zona F4: Nella TAVOLA DI ZONIZZAZIONE allegata al vigente PUC del Comune di Recale, nella area localizzata a Via Borsellino contraddistinta dai numeri 54.11,54.15 e 54.88, e' stata individuata un'area, classificata come zona F4: L'area in oggetto è soggetta a est da vincolo di rispetto autostradale (distanza 60.00 ml), e a sud vincolo Monumentale o ambientale e verde protetto, per una fascia di profondità' ml. 20.00.

Nel comparto in oggetto sono presenti allacciamenti alla rete fognaria, idrica ed elettrica solo nella parte a sud, mentre non sono presenti allacciamenti alla rete gas.

Tutta la strada è fornita di illuminazione stradale.





Come tutte le zone "F" è soggetta a PIANO URBANISTICO ATTUATIVO P.U.A., che nel caso in oggetto ha valore di P.U.A. DI INIZIATIVA PRIVATA.
Ivi sono ammessi la costruzione di fabbricati strettamente connessi alla funzionalità delle attività con una Su non superiore a 0,1 mq/mq ed una altezza compatibile con la destinazione del fabbricato.

CONSISTENZA CATASTALE DEGLI IMMOBILI INTERO COMPARTO OGGETTO PUA VIA PAOLO BORSELLINO

Proprietà	F	Partic	Qualità	CL	Sup.	Dominical e	Agrario
IMMOBILNET s.r.l.per 1/1	3	104	SEMIN ARBOR	02	3090	Euro: 81.59	Euro: 31.08
IMMOBILNET s.r.l.per 1/1	3	201	SEMIN ARBOR	02	1835	Euro: 49.75	Euro: 18.95



MASTROIANNI A. per 1/1		3	154	SEMIN ARBOR	02	1700	Euro: 46.09	Euro: 17.56
MASTROIANNI A. per 1/1		3	465	SEMIN ARBOR	02	1230	Euro: 33.35	Euro: 12.70
MASTROIANNI A. per 1/1		3	466	SEMIN ARBOR	02	1500	Euro: 40.67	Euro: 15.49
CUTILLO F. per 2/36 CUTILLO G.per 2/36 CUTILLO P.per 2/36 MASTROIANNI A. per 6/36 MASTROIANNI G. per 3/36 MASTROIANNI P. per 9/36 S.D.P.PICCIRILLO S.R.L..per 12/36		3	230	SEMIN ARBOR	01	3208	Euro: 101.06	Euro: 35.62
S.D.P..per 1/1		3	200	ORTO IRRIG	U	1343	Euro: 69.36	Euro: 40.92
S.D.P. per 1/1		3	105	ORTO IRRIG	U	3690	Euro: 190.57	Euro: 112.44
S.D.P. per 1/1		3	199	ORTO IRRIG	U	1712	Euro: 88.42	Euro: 52.17
						TOTALE MQ.19.308	Euro 700.86	
Euro 336.93								

CONSISTENZA CATASTALE DEGLI IMMOBILI DI PROPRIETÀ S.D.P.



Proprieta' per 1/1		3	105	ORTO IRRIG	U	3690	Euro: 190.57	Euro: 112.44
Proprieta' per 1/1		3	199	ORTO IRRIG	U	1712	Euro: 88.42	Euro: 52.17
Proprieta' per 1/1		3	200	ORTO IRRIG	U	1343	Euro: 69.36	Euro: 40.92
Proprieta' per 12/36		3	230	SEMIN ARBOR	01	1069,3 3	Euro: 33.69	Euro: 11.87
						TOTALE	MQ.7814.33	Euro
.382.04		Euro 217.40						

PERCENTUALE DI DIRITTO (REDDITO DOMINICALE) $382.04/700.86 = 54.51\%$

S.D.P. è proprietario delle particelle 105-199-200 e 12/36 di 230, per una superficie totale mq.7814.33, ed una rendita dominicale totale €.382,04, e pertanto puo'proporsi per la redazione del P.U.A ad iniziativa privata per l'intera area costituita dalle particelle 104-105-199-200-154-465-466-201-230, per una sup. totale mq.19308,00 ed una rendita dominicale totale €.700,86.

Il PUA proposto consente:

la corretta trasformazione urbana del territorio;

l'equilibrio tra i Diritti Edificatori (DEp) prodotti dai suoli compresi nel Comparto e le quantità di edificato previsto dal PUC attraverso gli indici urbanistici;

la cessione gratuita al Comune, delle aree destinate a standard (AS);

la realizzazione e la cessione gratuita al Comune delle aree e delle opere di urbanizzazione previste.

Inoltre, l'intervento proposto determina l'esecuzione:

di un fabbricato privato con annesso alloggio per custode, con destinazione coerente a quella prevista dal PUC (edilizia socio-sanitaria)

delle opere di urbanizzazione inerenti il nuovo insediamento;

degli standard conseguenti al carico urbanistico indotto dalla nuova edificazione.

Le opere previste dal progetto P.U.A. ai fini della urbanizzazione del comparto in oggetto, in parte a beneficio della comunità da cedere al Comune, ed in parte al fine di rendere urbanizzata tale area sono:

Realizzazione di un'area di PARCHEGGIO PUBBLICO sul lato nord circa mq.685.00

Realizzazione di un'area di PARCHEGGIO PUBBLICO sul lato sud circa mq.365.00

Realizzazione di un'area VERDE ATTREZZATO sul lato sud circa mq.812.00

Realizzazione di fogna pubblica e relative caditoie stradali con innesto alla locale fogna pubblica a seconda delle pendenze sul lato nord via Roma, e a sud di via P. Borsellino

Realizzazione di linea idrica con approvvigionamento al locale acquedotto;



Realizzazione di cavidotti per il passaggio di cavi per la rete elettrica e rete dati e telecomunicazioni.

La zonizzazione in progetto, prevede:

A nord la realizzazione di UN'AREA MERCATALE e POLIFUNZIONALE con all'interno della stessa un manufatto che funga da zona coperta: il tutto insistente sulla particella 104, circa mq.1700, al netto dell'area sottoposta a vincolo autostradale.

A sud, un'area per il COMMERCIO AL DETTAGLIO con previsione di un fabbricato adibito allo scopo, particella 230 circa mq. 2150.

Realizzazione di un'area VERDE ATTREZZATO sul lato sud circa mq.812.00, particella 230.

A sud un'area per PUBBLICI ESERCIZI con previsione di un fabbricato adibito allo scopo, particella 201, circa mq.1020.

Ad est, un'area per ATTREZZATURE SOCIOSANITARIE, con in progetto un fabbricato per attività odontoiatriche da parte di S.D.P., con annesso alloggio per custode, particelle 105,199,200, sup. mq.6745, (che utilizza anche sua proprietà di 12/36 di particella 230 mq.1069).

Sempre ad est, nell'area per ATTREZZATURE SOCIOSANITARIE, si prevede un fabbricato adibito allo scopo, adiacente un parcheggio esistente partic.154, 466 ,465, su. mq.4440, che per il principio della perequazione, utilizzerebbe un diritto di superficie parzialmente sulla particella 105 di proprietà S.D.P.

Non si prevede un sistema di illuminazione pubblica stradale in quanto già esistente sull'intero tratto di via P. Borsellino.

Alla Proposta sono stati allegati i seguenti Elaborati:

Elaborati di analisi

Stralcio del p.u.c. con indicazione di eventuali vincoli;

Rilievo planoaltimetrico

Documentazione fotografica

Verifica di compatibilità geologica geomorfologica e idrogeologica con allegata relazione geologica;

Elaborati di progetto

Schemi quotati planimetrici ed altimetrici;

Planimetria con quote altimetriche con spazi di parcheggio;

Planimetria dell'area interessata su mappa catastale, con i vincoli esistenti e le opere di urbanizzazione;

Planimetria con profili altimetrici;

Aree ed opere di urbanizzazione;

Planimetria con sagoma indicativa dell'ingombro degli edifici di progetto;

Particolari dei disegni costruttivi;

Norme tecniche di attuazione;

Relazione illustrativa delle opere pubbliche;

Documentazione attestante la proprietà;

Estratto di mappa e certificati catastali;

Elaborato tecnico relazione estimativa con Computo metrico ed elenco con prezzi unitari;



Schema di convenzione redatto ai sensi dell'art.37 della Legge;

Progetto piano volumetrico, prospetti e sezioni edifici di progetto

Relazione illustrativa edifici di progetto con destinazioni, impianti e materiali.

I Parametri delle Aree di Trasformazione del Comparto di Via Paolo Borsellino-Recale sono desumibili dalla normativa di Attuazione del PUC e riportata nella Tavola del PUC, con la superficie territoriale ST rideterminata alla luce dei rilievi topografici, come segue:

Parametri Urbanistici								
Usi Consentiti	70%: - 30%:							
Aree della perequazione	ST mq.	Località	IU mq/mq	QST mq.	QSP * mq.	QSR mq.	Ambito di Equivalenza	IEp mq/mq
AT_	19308	Via P. BORSELLINO	0.10	1930,80	1930,80	1900.00	0.98	0.10
AS_	1862							0.1036
AV_								
AT_ERP								
AT_PIP								
TOTALE								

Opere pubbliche e cessioni a carico del proponente		
	Standard da cedere	
ATR_	URB 1	Area di parcheggio pubblico, Area verde attrezzato, servizi di rete, fognatura, linea idrica, cavidotti, saranno realizzati a cura e spese del proponente e funzionalmente collegati a quelli comunali esistenti.

La Superficie Lorda di Solaio "SLS" totale edificabile, espressa in metri quadrati, differenziata per destinazione d'uso, come derivante dal Prospetto riepilogativo del Diritto Edificatorio proprio (DEp) nel Comparto, sopra riportato, è la seguente:

Superficie lorda di solaio edificabile (DEp) e Destinazione d'Uso						
OGGETTO	Produzione e Servizi		Residenziale		Totale	
	realizzabili	progetto	realizzabile	progetto	realizzabile	progetto
0 % residenza						
100 % produzione e servizi	1930.80	1900	100	99.44	2030.8	1999.4



TOTALE	1930.80	1900	100	99.44	2030.8	1999.4
--------	---------	------	-----	-------	--------	--------

STANDARD DA CEDERE ALL'INTERNO DELL'AREA DI TRASFORMAZIONE

Produzione e Servizi ($\geq 80\%$ SLS) - art. 5, comma 2 del D.I. 1444/68 in relazione alla funzione commerciale/direzionale				
Destinazione	Quantità SLS di progetto: mq.	Parcheggi ($\geq 50\% \times 80\%$ SLS)	Spazi e Verde pubblico ($\geq 50\% \times 80\%$ SLS)	TOTALE STANDARD ($\geq 80\%$ SLS)
		Dovuto >799.76	Dovuto 799.76	Dovuto 1599.52
SLS produzione servizi	1999.40	Progetto 1050.00	Progetto 812.00	Progetto 1862.00
Residenziale (≥ 20 mq. x n. abitanti) - abitanti: = mq. SLS / $32,60$ = mq. / = n. ____				
Destinazione di indirizzo	Parcheggi: ($\geq 2,5$ mq / abitante)	Spazi e Verde pubblico: (≥ 10 mq / abitante)	Attrezzature Collettive: ($\geq 7,5$ mq / abitante)	TOTALE STANDARD

TOTALE STANDARD DA CEDERE ALL'INTERNO DELL'AREA DI TRASFORMAZIONE

Destinazione	Produzione e Servizi	Residenziale	Totale	
	Dovuto	dovuto	dovuto	progetto
Parcheggi	\geq mq.799.76		\geq mq.799.76	mq.1050.00
Spazi e Verde pubblico	\leq mq.799.76		\leq mq.799.76	mq. 812.00
Attrezzature Collettive				
TOTALE			mq. 1599.52	Mq. 1862.00

FABBRICATI DA REALIZZARE

Per quanto in progetto si fa riferimento al fabbricato per attività odontoiatriche di proprietà **SDP**.

Gli immobili in progetto, sono costituiti da un fabbricato per uso odontoiatrico e da un fabbricato da adibire ad alloggio per custode e sono composti come di seguito descritto, per una s.u. tot.= mq.7814,33/10 = mq.781,43., ed un' alloggio custode max s.u.100 mq.

Si accede al piano rialzato mediante scala esterna a quota +1.20 da est lato rispetto autostradale, alla sala di attesa (circa mq.110,00), ove è ubicata la zona accettazione (mq.11,70), il blocco bagni per il pubblico e disabili (mq.17,60), da qui mediante due



disimpegni si accede rispettivamente alla zona destinata alla direzione (mq.22.80), spogliatoi per il personale distinti per uomini e donne con rispettivi bagni ed antibagni (mq. 13.90, 13.50, bagni 4.65 e 2.70), locale per sterilizzazione (mq.9.30) ed ascensore dedicato per il personale.

Dall'altra parte, mediante disimpegno, si accede al locale adibito a OPT/CBCT, opportunamente isolato e radioprotetto secondo normative (mq. 8.30+4.10), studio n.1 odontoiatra per prima visita e disabili (mq. 15.00), studio n.2 odontoiatra per prima visita e disabili (mq. 15.50), studio n.3 odontoiatra (mq.15.50), una aula informatica con bagno indipendente (mq. 18.40).

L'accesso per i disabili al piano rialzato avviene mediante rampa esterna.

L'accesso al piano primo, avviene mediante scala ed ascensore (omologato per l'uso dei disabili) situati nella sala di attesa, dove sono ubicati il locale per l'amministrazione (mq.21.00), mediante due disimpegni si accede rispettivamente allo studio 4 odontoiatra (mq.15.65), studio 5 odontoiatra (mq.15.85), studio 6 odontoiatra (mq.15.20), studio 7 odontoiatra (mq.15.00), studio 8 odontoiatra (mq.15.60), studio 9 odontoiatra (mq.15.60), studio 10 odontoiatra (mq.14.75), locale per ritocchi protesi (mq. 7.55), e studio 11 odontoiatra (mq.15.65), studio 12 odontoiatra (mq.15.90), studio 13 odontoiatra (mq.15.35), studio 14 odontoiatra (mq.14.70), studio 15 odontoiatra (mq.15.90), studio 16 odontoiatra (mq.15.90), locale per sterilizzazione (mq. 16.60), locale per deposito attrezzature (mq.4.60, ed un locale bagno per il pubblico (mq.3.22).

Mediante una scaletta a chiocciola di servizio, posizionata sul balcone esterno, si accede all'area di copertura ove è in progetto un impianto a pannelli fotovoltaici per la produzione di energia elettrica.

Tutti i locali avranno altezza al controsoffitto ml.2.70 (ml.3.30 strutturale), tale differenza di spazio servirà per il passaggio degli impianti), le pareti e la pavimentazione saranno rivestite con linoleum fino ad altezza 1.80 come da normativa.

Al piano seminterrato, è ubicato un locale per laboratorio odontotecnico circa mq.92.00 + relativi servizi bagni e spogliatoi per circa mq.9.94, a cui si accede mediante scala esterna dedicata per il solo accesso al laboratorio; sempre al piano seminterrato sono ubicati il parcheggio dipendenti circa mq.129.50, i locali di servizio, impianti e locali tecnici, per tot. mq. 86.88, così come richiesto da normativa ai sensi conformemente alla D.G.R.C. 7301 /2001, un locale deposito per materiale sporco e pulito, (mq. 9.96), un locale per impianti C.E.D. (mq.20.22), un locale per deposito attrezzi di pulizia (mq.9.45), un locale per deposito e stoccaggio rifiuti (mq.9.90), oltre a locali per varie e locale tecnico per impianti, serbatoi, aria compressa aspirazione, acqua distillata.

Si accede ad essi mediante rampa esterna per il garage, scala ed ascensori interni per i locali tecnici e deposito di cui sopra.

Il PUC prevede la possibilità' di realizzare un alloggio per il custode di mq.100 per ogni intervento di mq.500 e mq..3000 di area interessata, pertanto è previsto un piccolo fabbricato per alloggio custode composto da piano seminterrato adibito a garage e locali servizio per circa mq.60.39, un piano rialzato con soggiorno, cucina e bagno per tot. mq.50.09, da qui mediante una scala interna si arriva al piano primo costituito da n. tre camere da letto per sup. totale mq.49.35, il tutto per una S.u.totale mq.99.44.

Aree per parcheggio (di pertinenza fabbricato S.D.P.)



Come da normativa è prevista una superficie per parcheggio di pertinenza 1mq/10mc, nel caso in oggetto per il volume totale (fabbricato principale e alloggio custode) mc.3278.69/10, necessita minimo di mq. 327.86 di parcheggio;

parcheggio piano seminterrato corpo principale mq.129.50, piano seminterrato alloggio custode mq.37.56, area esterna corpo principale mq. 525.00, area esterna alloggio cusode mq.25.00, per totali mq. 717.00, il che soddisfa pienamente il minimo previsto di mq.327.86.

Risparmio energetico degli edifici:

Il P.U.A. proposto dà un contributo sostanziale alla mitigazione dei cambiamenti climatici, contribuendo in modo sostanziale a stabilizzare le concentrazioni di gas a effetto serra nell'atmosfera al livello che impedisce pericolose interferenze di origine antropica con il sistema climatico in linea con l'obiettivo di temperatura a lungo termine dell'accordo di Parigi evitando o riducendo le emissioni di gas a effetto serra.

L'intero complesso è stato progettato nell'ottica della migliore efficienza energetica ed in funzione della riduzione dell'impatto ambientale dell'insediamento e rientrerà nella Classe Energetica A (edificio a basso consumo energetico).

Il raggiungimento di questi obiettivi è garantito da:

- Realizzazione di una facciata con ampie vetrate completate da un sistema di frangisole: ciò consentirà da un lato un ombreggiamento naturale dei locali interni per evitare il surriscaldamento, sia un maggior uso di luce naturale, ottenuto anche con un sapiente orientamento dell'edificio.

- Copertura dell'edificio, che sarà piana e con adeguato spessore di isolamento termico, di colore chiaro, al fine di ridurre al minimo il surriscaldamento dovuto all'irraggiamento solare.

- Produzione dei fluidi di riscaldamento e raffreddamento, che sarà realizzata mediante pompe di calore di tipo VRV (volume refrigerante variabile) e verrà gestito a livello centralizzato mediante un sistema informatizzato di controllo e monitoraggio degli utilizzi, per evitare sprechi nelle aree non utilizzate.

- Corpi illuminanti, sia all'interno che all'esterno, che utilizzeranno apparecchi a LED, per ridurre manutenzione e consumi.

- Uso di energie rinnovabili, con l'installazione di pannelli fotovoltaici di ultima generazione, conformemente alla direttiva (UE) 2018/2001, di dimensioni tali garantire l'autosufficienza energetica della struttura, che pertanto sarà ad impatto ambientale zero.

- Struttura interamente circondata da un parco naturale di oltre 6.000 mq, che garantirà una naturale ventilazione ed il rinfrescamento degli ambienti. Per il verde saranno scelte esclusivamente specie erbacee ed essenze arbustive che si integreranno al meglio con lo storico pioppeto già esistente, in modo da ridurre al minimo la necessità di irrigazione.

- All'interno del parco verrà realizzata una vasca di accumulo idrico per il recupero delle acque meteoriche, che alimenterà un impianto secondario di distribuzione dell'acqua a servizio delle cassette wc e per l'irrigazione delle aree verdi.

- Il passaggio all'uso di una tecnologia ALL DIGITAL con l'abbandono dell'uso di materiali nocivi per l'ambiente (alginati, siliconi, gessi, materiali di rivestimento per la fusione a cera persa)

- Il ripristino di un'area verde di oltre 6.000 mq.

In definitiva, tutte le descritte soluzioni progettuali adottate nel presente P.U.A. sono state finalizzate a prevenire e ridurre:



- a) gli effetti negativi, sull'attività economica, dei cambiamenti climatici previsti per la Regione Campania
b) i potenziali effetti negativi dei cambiamenti climatici sul nostro ambiente.

L'intervento di progetto, così come descritto nella relazione illustrativa di progetto, garantirà: il riequilibrio del sistema dei parcheggi comunali, grazie al trasferimento della proponente dalla attuale sede della centralissima Via Roma, assolutamente carente di aree di sosta la realizzazione di una consistente quantità di aree di parcheggio la previsione, nello schema di convenzione, del vincolo di destinazione almeno decennale delle destinazioni funzionale che il PUA imprime agli immobili il rispetto delle norme vigenti in materia energetico ambientali relativamente ai requisiti di comfort ambientale degli edifici.

Il proponente si impegna alla realizzazione di tutte le opere di urbanizzazione primaria necessaria alla completa funzionalità del Comparto, nel rispetto delle norme vigenti al momento dell'esecuzione ed in particolare le norme previste dalla Legge 13/89 per l'abbattimento delle barriere architettoniche.

Strade residenziali

Non sono previste strade residenziali.

Spazi di sosta o di parcheggio

Gli spazi di sosta e parcheggio che saranno ceduti al Comune sono descritti nell'allegato progetto preliminare delle opere pubbliche).

Fognatura acque nere

Il sistema di rete fognaria è descritto nell'allegato progetto preliminare delle opere pubbliche.

Raccolta e convogliamento delle acque pluviali

Il sistema di raccolta e convogliamento delle acque pluviali è descritto nell'allegato progetto preliminare delle opere pubbliche.

Rete idrica e gas

Il sistema di rete idrica è descritto nell'allegato progetto preliminare delle opere pubbliche, non è prevista la rete gas.

Rete distribuzione energia elettrica, illuminazione pubblica, telefonica

Il sistema di rete distribuzione energia elettrica, e telefonica è descritto nell'allegato progetto preliminare delle opere pubbliche, non è prevista la rete di illuminazione stradale in quanto già esistente.

INDICI E PARAMETRI URBANISTICI DI PROGETTO – STANDARD DEL PIANO DI ATTUAZIONE

Superficie Territoriale del Comparto (ST)		mq.	19308,00
Superficie Fondiaria		mq.	19308,00
Volume vuoto per pieno Total		mc.	8697.00
di cui:			
Volume terziario-commerciale		mq.	8697.00
Indice Urbanistico (IU)		(mq SLS/mq ST)	10/100= 0.098
Parcheggi pertinenziali		mq.	717.00
Altezza massima	mt.		8.40
Distanza minima tra fabbricati	mt.		10
Standard a verde attrezzato (da cedere al Comune)		mq.	812.00
Standard a parcheggio (da cedere al Comune)		mq.	1050.00



Le destinazioni funzionali di progetto sono quelle indicate per la zona " F4c ", "Servizi di interesse collettivo" in conformità a quelle consentite dal P.U.C, come previsto nella scheda del comparto, riportata nell'elaborato allegato alle N.T.A. del PUC, come di seguito riportato:

Destinazione Funzionali	Consentite	Progetto
Produttive	Edilizia socio-sanitaria	Edilizia socio sanitaria
	Pubblici Esercizi	Pubblici Esercizi
	Commercio al dettaglio	Area Mercatale e fabbricato attività commerciali
	Parcheggi attrezzati	Aree di parcheggio pubblico

Le destinazioni funzionali di edilizia socio-sanitaria, commerciali, pubblici servizi previste dal presente PUA non saranno mutate per almeno dieci anni decorrenti dalla data di rilascio dei relativi certificati di agibilità, stabilendo espressamente che i mutamenti di destinazione funzionale non autorizzati comporteranno l'applicazione delle sanzioni di cui all'art.31 e seguenti del D.L.vo n° 380/2001.

Per quanto non diversamente specificato è da applicarsi la vigente disciplina desunta dal vigente Regolamento Urbanistico Edilizio Comunale (RUEC), dalle Norme Tecniche di Attuazione del Piano Urbanistico Comunale (PUC), dagli Atti di Programmazione degli Interventi del Comune di Recale.

La Relazione acustica allegata P.U.C., di cui alle "Linee guida regionali" approvate con D.P.G.R.C. n. 2436/2003, redatta da tecnico competente in acustica ambientale (art. 2, commi 6 e 7 della legge n. 447/95 e DPCM 31.03.1998), come stabilito con delibera della Giunta Regionale della Campania n. 1537 nella seduta del 24.04.2003 classifica l'area in oggetto come Classe II, area a bassa intensità, per la presenza esclusiva di insediamenti terziari in aree prive di presenza abitativa.

STIMA DEI COSTI DELLE OPERE DI URBANIZZAZIONE PRIMARIA, SECONDARIA ED ALLACCIAMENTI, DA CEDERE AL COMUNE

La valutazione economica degli interventi di realizzazione delle opere di urbanizzazione primaria, comprensive degli allacciamenti, e della sistemazione delle aree di urbanizzazione secondaria, da cedere al Comune, come risultante in via presuntiva, dalla Stima dei costi indicata nell'elaborato di progetto, sulla scorta del Progetto preliminare delle Opere di Urbanizzazioni, è la seguente:

Per Allacciamenti:	€.	_____
Per Opere di Urbanizzazione Primaria:		
- FOGNATURA	€.	56.000,00
- RETE IDRICA E CAVIDOTTI PER SERVIZI ELETTRICO	€.	70.000,00
- AREA PARCHEGGIO PUBBLICO	€.	47.000,00
- AREA VERDE ATTREZZATO	€.	9.813,00
Totale	€.	182.813,00

AREE DA CEDERE GRATUITAMENTE AL COMUNE, PER LA REALIZZAZIONE DELLE OPERE DI URBANIZZAZIONE PRIMARIA E SECONDARIA



10.7 Il sito ODONTOINVEST[®]

I tradizionali siti istituzionali dei due studi, attivi già da anni (www.studiodentisticopiccirillo.it e www.studiodentisticovaldent.it), saranno affiancati da un terzo sito, riguardante esclusivamente l'attività della holding **ODONTOINVEST[®]**, perfettamente in linea con i requisiti richiesti dalla CONSOB.

Il link provvisorio è il seguente:

<https://www.odontoinvest.com/home-business-consulting/>

Il nuovo sito, ottimizzato per la SEO, consentirà a **ODONTOINVEST[®]** di svolgere al meglio la propria attività di Investor Relations, fornendo in via continuativa alla comunità finanziaria gli elementi utili a una corretta valutazione dei risultati della Società e delle sue prospettive.

Il sito consentirà a **ODONTOINVEST[®]** una comunicazione finanziaria caratterizzata da continuità, chiarezza e trasparenza, presupposti indispensabili per sviluppare un dialogo continuativo e costruttivo con gli investitori e gli analisti finanziari.

Oltre alle informazioni di carattere obbligatorio, il nuovo sito consentirà in tempo reale ed automatizzato l'inserimento di dati e informazioni significative sull'andamento delle controllate.



10.9 Altri documenti rilevanti

