

# Bilancio 2023 RD24 S.r.l.



## Relazione sulla gestione

# Lettera ai soci

Cari Soci,

**nel 2024 RD24, con il marchio registrato JOHIX<sup>®</sup>, si proietterà nel sesto anno di attività**, con l'obiettivo non solo di crescere commercialmente, ma anche di potenziare l'organizzazione interna. La società è oggi un player del noleggio operativo, riconosciuto sul mercato, con due modelli di business ben definiti, il noleggio diretto ed indiretto e con una proposizione commerciale capace di noleggiare qualsiasi bene durevole, a qualsiasi tipo di cliente (aziende e privati), su qualsiasi canale commerciale (trattativa privata, negozio fisico ed e-commerce), capace di gestire progetti di sviluppo complessi con partners internazionali.

**Nel corso del 2023 la Società ha conseguito importanti risultati sia in termini di valore della produzione, da Euro 1.357 mila nel 2022, ad Euro 1.718 mila nel 2023, sia in termini di profittabilità, con l'EBITDA che è cresciuto dal 24,4% al 28,6%, che in termini finanziari, migliorando tutti gli indici di sostenibilità ed in particolar modo il rapporto PFN/EBITDA che è sceso da 4,17 a 2,86.**

**Per incrementare la nostra posizione in un mercato** in continua evoluzione, la Società si è dotata di una **rete commerciale** di 8 collaboratori. I risultati sono stati molto positivi, infatti, nel corso del 2023 abbiamo raggiunto Vendors in 12 regioni e clienti in 17 regioni. Alla data di deposito del bilancio il numero di collaboratori commerciali è cresciuto a 60.

**Per incrementare la marginalità**, l'azienda nel 2023 ha rafforzato la quota di noleggio diretto nella propria proposizione commerciale, offrendo beni e servizi in modalità "as a service", direttamente ai propri clienti. In questo ambito, JOHIX, ha fatto **innovazione di prodotto**, con il **noleggio istantaneo**. Sostituendo la classica istruttoria, con dei prerequisiti, verificabili in automatico, abbiamo creato un prodotto molto richiesto dai Vendors e indispensabile per portare il noleggio negli e-commerce.

Per quanto attiene sempre all'innovazione di prodotto l'azienda ha anche creato ed iniziato a testare due nuovi prodotti, "Abbonamento a servizi e beni di consumo" e "Rent-Back", che rispondono a due esigenze provenienti dal mercato. La "Subscription Economy" è un modello di business che consente alle aziende di offrire ai propri clienti la possibilità di pagare un canone per l'accesso continuo a un prodotto o servizio. Il Rent-Back invece risponde alla domanda di finanza alternativa al mondo bancario.

Con l'obiettivo di fare **innovazione di processo** e migliorare l'esperienza di tutti gli attori coinvolti in un contratto di noleggio, RD24 continuerà ad investire in tecnologia. A gennaio 2023 la società ha attivato la piattaforma digitale JX, sviluppata internamente, per la gestione di tutti i processi del noleggio. **Nel mese di dicembre 2023 abbiamo ricevuto da SIAE l'attestato di deposito nel Registro Pubblico dei Software**. La piattaforma digitale, disponibile in white label, è utilizzabile dal Vendor in trattativa privata, in negozi fisici e può essere integrata con qualsiasi tipo di e-commerce, tramite codici API. **Nell'estate 2024 uscirà una versione aggiornata** della piattaforma, per migliorare sia l'esperienza dell'utente, nella gestione dei processi, sia l'attività di monitoraggio delle attività di noleggio, attraverso una dashboard potenziata, a favore dei nostri Vendors e dei nostri agenti.

**Tutti i progetti sopra descritti sono ricollocabili al proprio status di start-up innovativa.**

Siamo convinti di avere tutti gli strumenti per rafforzare la nostra posizione competitiva in modo da perseguire con successo gli obiettivi di crescita delle vendite e della redditività in linea con il Business Plan 2024-2028. Guardiamo quindi con fiducia ai prossimi anni, consci di avere l'esperienza, le capacità di innovare e reagire prontamente alle esigenze del mercato, e soprattutto le persone per ottenere risultati sempre migliori e soddisfacenti per la nostra Società e per Voi Soci.

Andrea Francalancia  
Presidente del Consiglio di Amministrazione

# Organi sociali

## IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Presidente

Andrea Francalancia

Consigliere delegato

Ornella Caputo

Consigliere delegato

Matteo Cantoni

# Indice

## 1. Relazione sulla gestione

1.1 RD24

1.2 Andamento della società

1.2.1 Andamento del settore in cui opera l'azienda

1.2.2 Operazioni straordinarie realizzate nel periodo

1.2.3 Highlights: indicatori economici, patrimoniali

1.2.4 Risultati della gestione finanziaria

1.3. Evoluzione prevedibile della gestione

1.4 Altre informazioni

1.4.1 Principali rischi e incertezze cui la società è esposta

1.4.2 Attività di ricerca e sviluppo

## 2. Bilancio

Prospetti contabili

Situazione patrimoniale

Conto economico

# 1. Relazione sulla gestione



## 1.1. RD24

### Attività

La società, con il marchio registrato JOHIX®, è oggi un player della Subscription Economy, riconosciuto sul mercato, come azienda ad elevato carattere innovativo. La “Subscription Economy” è un modello di business che consente alle aziende di offrire ai propri clienti la possibilità di pagare un canone per l'accesso a beni strumentali, beni di consumo o servizi.

All'interno di questo modello di business, Johix mette a disposizione dei propri Vendors il know-how specifico ed un asset tecnologico, sviluppato appositamente, per la gestione end-to-end di una nuova offerta commerciale di «renting & subscription», più sostenibile ed innovativa, senza stravolgerne il loro modello di business, storicamente legato alla vendita. Johix trasforma i beni e i servizi dei propri Vendors in pacchetti da offrire ai loro clienti, con contratti di noleggio per i beni strumentali, o abbonamento per i beni di consumo o i servizi.

L'azienda è attiva sul mercato con una sede operativa nel comune di Mantova ed un'unità locale nel comune di Milano.

### La Visione

Accelerare la transizione dall'economia del possesso all'economia dell'accesso.

### La missione

Diventare il punto di riferimento per le aziende che vogliono offrire i propri prodotti in modalità “as a service”, attraverso una piattaforma digitale che permetta l'adozione di un modello di business circolare.

### La distribuzione geografica

Grazie allo sviluppo di una rete di collaboratori commerciali, alla data di chiusura dell'esercizio l'azienda collabora con 195 Vendors distribuiti in 12 regioni:



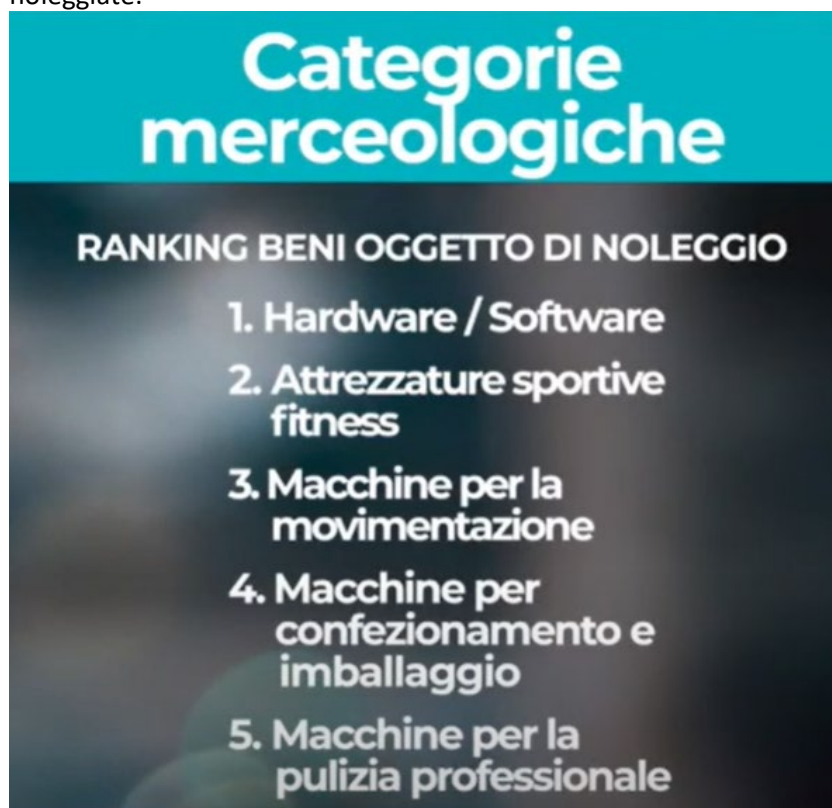
Grazie ai Vendors, JOHIX ha raggiunto clienti in 17 regioni:



#### **Le categorie merceologiche dei beni noleggiati**

JOHIX è in grado di noleggiare qualsiasi bene durevole.

Di seguito riportiamo il ranking delle prime cinque categorie merceologiche noleggiate:



Seguono le seguenti ulteriori categorie: arredamento, apparecchiature elettromedicali, servizi vari, settore wellness, apparecchiature per energie rinnovabili.

## Strategia

La strategia dell'azienda consiste nell'assicurare la crescita stabile del valore, perseguita attraverso l'ampliamento della rete commerciale, l'ampliamento della base dei Vendors che fungono da "originator" di proposte di noleggio, il continuo processo di innovazione dei prodotti e il miglioramento di servizi distintivi rispetto alla concorrenza, con l'obiettivo di aumentare la soddisfazione di fornitori e clienti, mantenendo i fattori chiave del successo della società.

I fattori chiave del successo di JOHIX sono i seguenti:

- **Cross-industry e cross product category:** la piattaforma è indipendente dal prodotto e dall'industry;
- **Multicanalità:** la nostra piattaforma è in grado di portare il renting in più canali commerciali come "trattativa privata", "stores fisici" e "e-commerce";
- **Clienti:** offriamo il servizio a Vendors con clientela non solo B2B ma anche B2C;
- **Tecnologia:** Johix investe ingenti risorse nello sviluppo della propria piattaforma tecnologica che permette di digitalizzare tutto il processo della gestione degli ordini di noleggio. L'integrazione con società di informazioni commerciali e la conoscenza dei KPI delle società di noleggio, ci consente di offrire al Vendor un pre-check sull'affidabilità del cliente. La società sta inoltre sviluppando una serie di prodotti accessori alla piattaforma, dotati di intelligenza artificiale (es. chatbot), per automatizzare l'attività di assistenza e di acquisizione dei clienti;
- **Network finanziarie:** Johix sta lavorando per allargare il network di aziende a cui appoggiarsi per garantire una percentuale di riuscita del processo di affidamento maggiore del mercato. Ad ora il network di finanziarie partner conta 8 partner (in aumento). Qualora una di queste non affidi il cliente al 100%, Johix riesce a frammentare il valore del noleggio per far sì che il rischio che la singola finanziaria si assuma diminuisca e aumenti la probabilità di una buona riuscita dell'affidamento.
- **Introduzione di nuovi servizi:** il nostro prodotto "Abbonamento" offre un servizio di finanza alternativa per accedere a beni di consumo e servizi; il nostro prodotto "Rent-Back" consente alle aziende di accedere a finanza alternativa cedendo un asset, ma continuando a goderne.

## Presenza sui mercati esteri

La presenza di JOHIX sul mercato estero è nulla.

Il mercato italiano potenziale è enorme. Infatti il target di JOHIX® sono tutti i produttori/distributori di beni durevoli. Sono 137 mila le aziende italiane che producono o distribuiscono beni durevoli e che fatturano oltre il milione di Euro.

L'azienda sta comunque valutando dei potenziali partners che possano portare la soluzione di JOHIX® all'interno della comunità europea.

## 1.2. ANDAMENTO DELLA SOCIETA'

### 1.2.1. Andamento del settore in cui opera l'azienda

#### LEASING ED ECONOMIA

Nel 2023 l'**economia europea ed italiana** hanno riportato tassi di crescita modesta in ragione dell'effetto frenante di fattori avversi di natura geopolitica, macroeconomica (elevata inflazione) e monetaria (tassi di interesse elevati).

Ciò nonostante, anche nel 2023 l'economia italiana ha visto un incremento del Pil (+0,9%) superiore alla media dell'area euro (+0,5%) grazie ad un migliore andamento della domanda interna e delle esportazioni.

**Il leasing è cresciuto del +8,8%** con un volume di nuovi finanziamenti che ha superato i 34,8 miliardi di euro ed un incremento anche sul numero di nuovi contratti (+13,0%). La crescita del leasing è stata trainata essenzialmente dal **comparto auto** che ha registrato una dinamica di crescita molto sostenuta, a doppia cifra (+28,8% in valore e +22,0% in numero). I fattori avversi soprarichiamati hanno invece inciso molto negativamente sull'andamento del **leasing strumentale** che ha riportato nel 2023 una significativa contrazione (-16,8% in valore e -6,8% in numero di contratti).

Dal punto di vista dei **canali di vendita**, pur rimanendo prevalente l'incidenza del canale di vendita bancario, risulta in crescita il peso del canale fornitori nel leasing auto e strumentale e degli agenti in attività finanziaria nei comparti auto, nautico e strumentale.

#### CANALI DI VENDITA

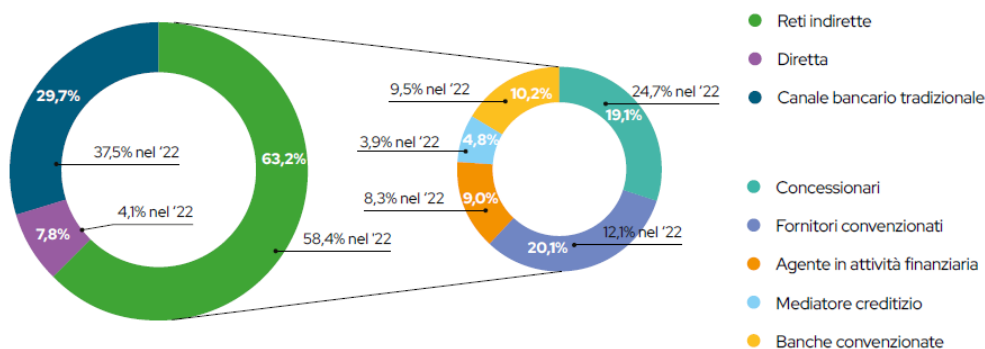
Il canale indiretto si conferma anche nel 2023 il canale di vendita prevalente nel leasing (63,2%, in crescita rispetto al 58,4% del 2022), (fig. 1).

Tra le reti di vendita indirette, sale al primo posto quella dei fornitori convenzionati che presentano una quota in crescita rispetto all'anno precedente (20,1% rispetto a 12,1% del 2022), seguita da quella dei concessionari (19,1% del totale, in flessione rispetto al 24,7% che si registrava nel 2022). È cresciuto il peso del canale delle banche convenzionate (10,2% nel 2023 rispetto al 9,5% dell'anno precedente). Sale, inoltre, sia il peso del canale agenti (9,0% nel 2023 rispetto all'8,3% del 2022), che quello del canale mediatori creditizi (4,8% nel 2023 rispetto al 3,9% del 2022).

La rete di vendita diretta, invece, ha visto un incremento della propria quota, dal 4,1% osservata nel 2022 al 7,8% del 2023.

Fig. 1 – Stima ripartizione dello stipulato leasing 2023 per canale di vendita\* (ripartizione % dei volumi)

Fonte: Assilea, questionario di novembre 2023

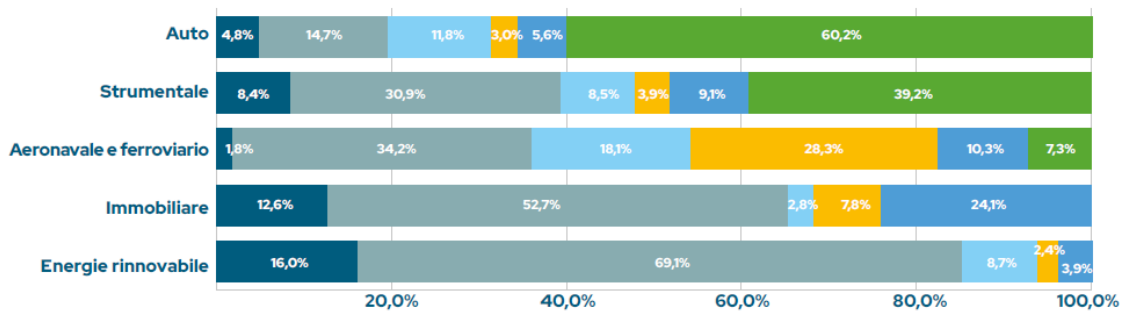


(\* Il dato è calcolato integrando le risposte ricevute con i dati di leasing auto di fonte UNRAE, l'elaborazione non include il mondo del noleggio a lungo termine al di fuori della compagine associativa di Assilea



**Fig. 2 – Stima ripartizione di ciascun comparto leasing dello stipulato 2023 per canale di vendita\* (ripartizione % dei volumi)**

Fonte: Assilea, questionario di novembre 2023

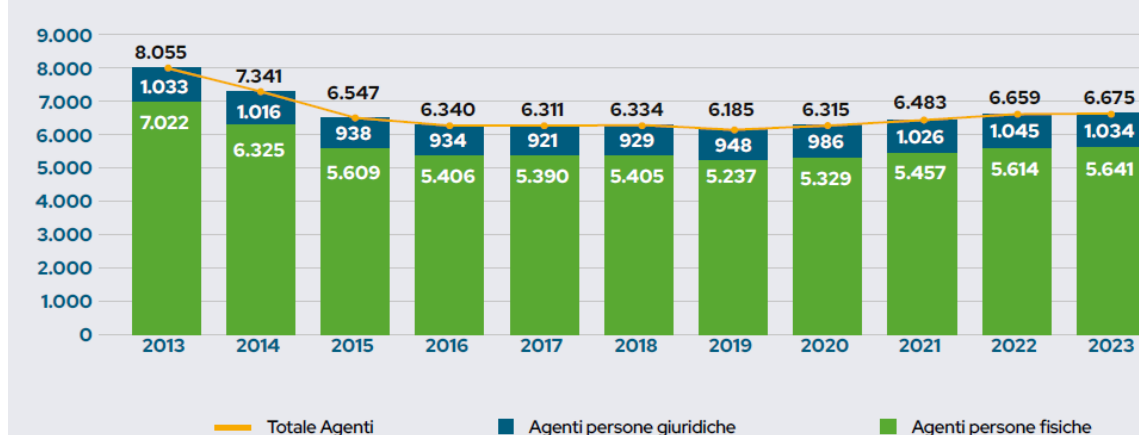


## ANALISI DELL'OFFERTA AGENTI

A seguito dell'emanazione del decreto legislativo numero 141/2010, entrato in vigore nel 2012, gli anni 2013 e 2014 hanno registrato una riduzione del numero di Agenti in attività finanziaria iscritti agli Elenchi (8.055 e 7.341), giungendo nel 2015 ad un totale di 6.547 Agenti. Dal 2015 al 2023 si è invece manifestata una sostanziale stabilizzazione del numero di Agenti iscritti presso gli elenchi OAM (fig. 1).

**Fig. 1 – Andamento Elenco Agenti in attività finanziaria 2013-2023**

Fonte: OAM



Il numero totale di Agenti con mandato in almeno uno dei prodotti del comparto leasing è 1.834 (il 27,5% del totale Agenti iscritti al 31.12.2023) di cui 1.089 svolgono l'attività tramite mandato diretto e 745 tramite mandato indiretto (con il mandato indiretto gli Agenti gestiscono il prodotto non in virtù di un mandato concesso da un intermediario ma in qualità di collaboratori di altri Agenti).

**Fig. 2 – Agenti e intermediari con mandato in almeno un comparto leasing**

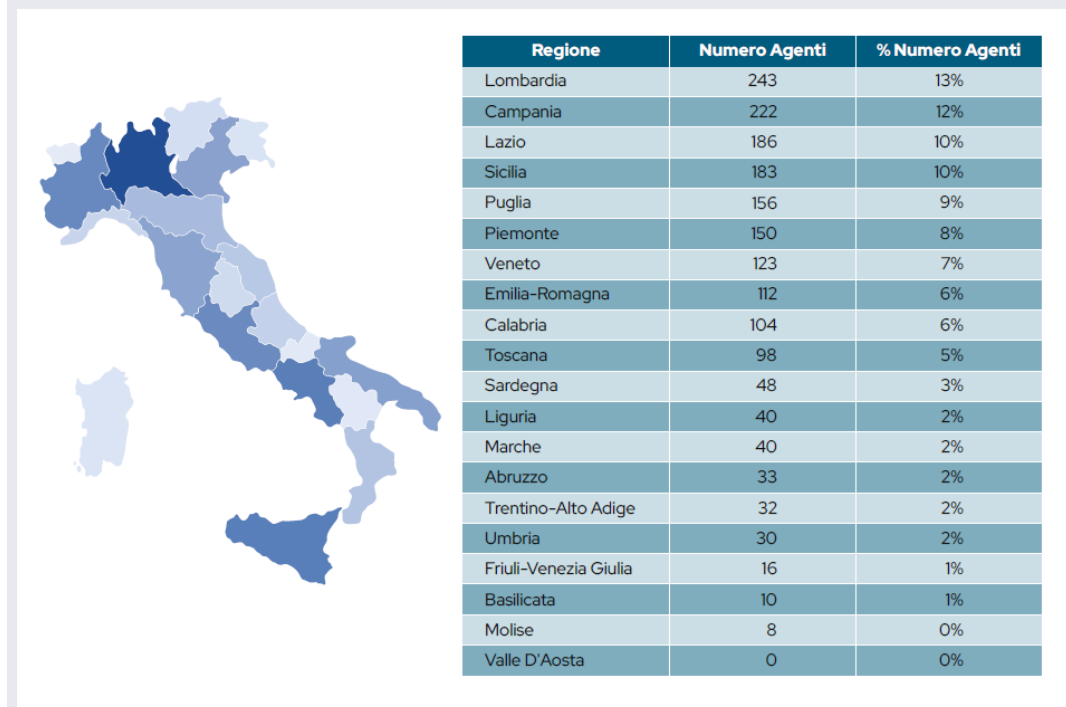
Fonte: OAM



Per quanto riguarda la distribuzione territoriale, la maggiore concentrazione di Agenti aventi mandato in almeno uno dei prodotti leasing viene registrata in Lombardia (13%), seguita da Campania, Lazio-Sicilia: per quest'ultime la percentuale si attesta rispettivamente al 12% e 10% (fig. 5).

Fig. 5 – Distribuzione sul territorio nazionale

Fonte: OAM



### DINAMICA DEL LEASING STRUMENTALE

Secondo il report Assilea 2023, Nel 2023 sono stati stipulati 191.152 contratti per un valore di oltre 10,1 miliardi di euro di nuovi finanziamenti (tab. 1). Il progressivo rialzo dei tassi di interesse sperimentato in Europa nel 2023 ha determinato un generale rallentamento degli investimenti delle imprese e conseguentemente anche una contrazione del settore del leasing sui beni strumentali, sia in termini di volume (-16,8%) che di numero (-6,8%).

Tab. 1 – Nuovi contratti di leasing strumentale (valori in milioni di euro)

	2023		Var. % 23/22	
	Numero	Valore	Numero	Valore
<b>Leasing strumentale finanziario</b>				
≤ 50.000 euro	57.279	998	-10,0	-18,2
> 50.000 euro ≤ 0,5 mil euro	38.825	5.520	-16,5	-15,7
>0,5 e ≤ 2,5 mil euro	2.161	1.905	-21,7	-23,5
> 2,5 mil euro	94	431	-15,3	-14,7
<b>Totale</b>	<b>98.359</b>	<b>8.855</b>	<b>-12,9</b>	<b>-17,8</b>
<b>Leasing strumentale operativo</b>				
≤ 25.000 euro	84.876	453	1,2	-0,3
> 25.000 euro ≤ 50.000 euro	4.262	147	2,2	1,9
> 50.000 euro	3.655	684	-9,3	-17,2
<b>Totale</b>	<b>92.793</b>	<b>1.284</b>	<b>0,8</b>	<b>-9,8</b>
<b>TOTALE STRUMENTALE</b>	<b>191.152</b>	<b>10.139</b>	<b>-6,8</b>	<b>-16,8</b>

La dinamica mensile in termini valore dei nuovi contratti stipulati mostra andamenti molto simili tra leasing finanziario e leasing operativo con una debolezza persistente per la maggior parte dell'anno e un parziale recupero

solo negli ultimi due mesi dell'anno. Il leasing finanziario, in particolare, ha registrato un forte picco nel mese di dicembre (fig. 2).

Fig. 1 – Serie storica 2019-2023 dello stipulato leasing strumentale (valori in milioni di euro)

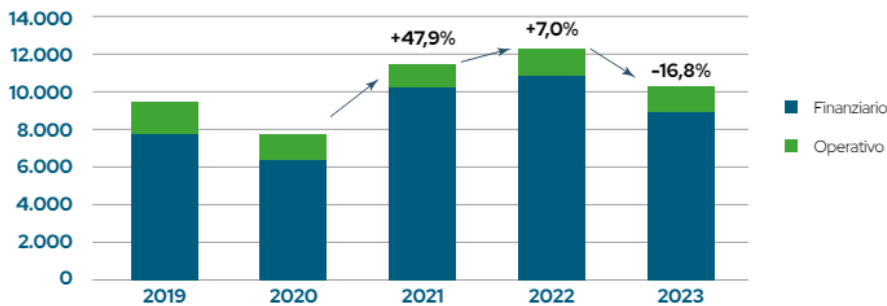
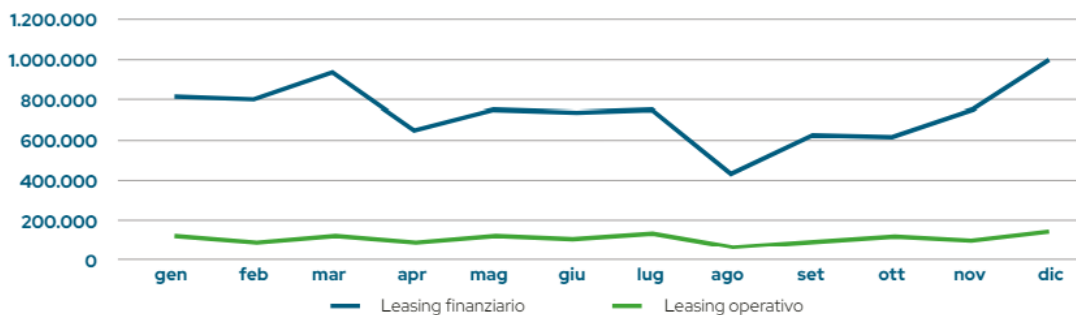


Fig. 2 – Valore contratti di leasing strumentale stipulati mensilmente (in migliaia di euro)



### LEASING STRUMENTALE OPERATIVO

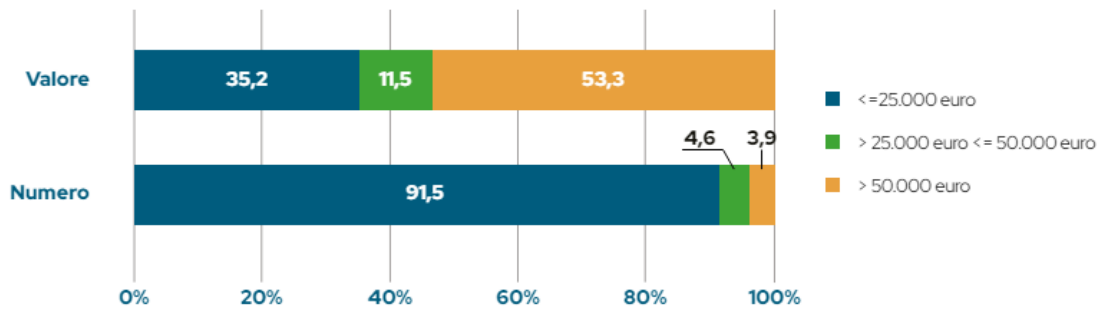
Nel 2023 sono stati stipulati 92.793 nuovi contratti di leasing operativo su beni strumentali (+0,8% rispetto al 2022), per un valore complessivo pari a circa 1,3 miliardi di euro (-9,8% rispetto al 2022). Il leasing operativo, senza opzione di riscatto, tradizionalmente viene utilizzato dalle imprese soprattutto per le operazioni di piccolo taglio legate a beni strumentali per i quali non si applica la logica di investimento tipica del leasing finanziario.

**L'importo medio contrattuale delle operazioni di leasing operativo su beni strumentali è di circa 14mila euro (circa 15mila nel 2022).**

**Per JOHIX l'importo medio contrattuale è stato di Euro 17 mila nel noleggio indiretto (Euro 19 mila nel 2022) ed Euro 6 mila nel noleggio diretto (Euro 6 mila anche nel 2022). Sommando i due modelli di business, l'importo medio è stato di Euro 11 mila (Euro 10 mila nel 2022).**

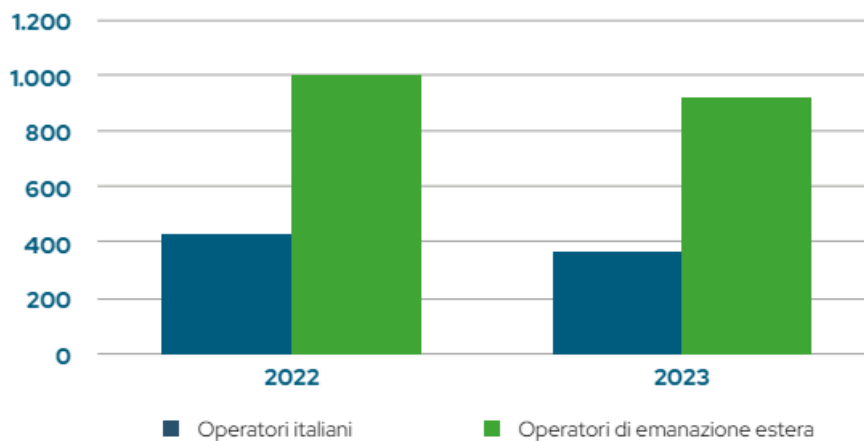
L'analisi per classi di importo (fig.8) indica che le operazioni con importo superiore a 50.000 euro raggiungono il 53,3% del totale (58,0% nel 2022) in termini di volume ed il 3,9% in termini di numero operazioni. Seguono i contratti stipulati nella fascia d'importo più bassa, fino a 25.000 euro, che rappresentano il 35,2% del totale in termini di volumi e il 91,5% in termini di numero di operazioni. Infine la classe di importo tra 25.000 e i 50.000, euro ha un peso dell'11,5% in termini di volumi e del 4,6% in termini di numero operazioni.

Fig. 8 – Ripartizione percentuale stipulato leasing operativo per numero e valore importo



Molto evidente la prevalenza degli operatori di emanazione estera nel leasing operativo su beni strumentali che raggiungono una quota di mercato complessiva del 71,5%. Tali società hanno avuto una riduzione dei volumi di stipulato lievemente inferiore a quella registrata dalla società di leasing nazionali (fig. 9).

Fig. 9 – Stipulato leasing operativo strumentale per tipologia di operatore (valori in milioni di euro)



Queste ultime, a fronte di un incremento del 12,9% del numero dei contratti, hanno visto ridursi notevolmente nel 2023 rispetto al 2022 l'importo medio contrattuale: da 15,4mila a 11,7mila euro (-24,0%).

L'analisi della ripartizione dello stipulato di leasing operativo su beni strumentali per categoria di bene (tab. 2) è sviluppata a partire dai dati della BDCR Assilea che rappresentano una quota del 41,7% del volume totale del mercato e del 31,6% sul numero totale delle nuove operazioni. **La categoria dei macchinari per elaborazione dati è di gran lunga quella maggiormente rappresentata**, con una incidenza del 55,8% sul totale dello stipulato in termini di valore e del 54,3% in termini di numero operazioni. La durata media dei contratti su questa tipologia di beni è pari a 22 mesi, più contenuta di quella che si rileva nella media del comparto (28 mesi). Con incidenza molto inferiore, **segue la categoria delle attrezzature per ufficio e strutture aziendali** con un peso del 5,6% sul totale dello stipulato in termini di valore e del 6,2% in termini di numero operazioni. La durata media dei contratti su questa tipologia di beni è pari a 31 mesi, maggiore della media del comparto (28 mesi). **La terza categoria maggiormente rappresentata è quella delle apparecchiature elettromedicali**, con una incidenza del 3,5% sul totale dello stipulato in termini di valore e del 3,8% in termini di numero operazioni. La durata media dei contratti su questa tipologia di beni è pari a 41 mesi, maggiore della media del comparto (28 mesi). Il leasing operativo di attrezzature per ufficio e strutture aziendali e il leasing operativo di

apparecchiature elettromedicali hanno visto incrementi superiori al 30% nello stipulato 2023 rispetto all'anno precedente. Al contrario, il leasing operativo di macchinari per elaborazione dati ha visto una contrazione del 5,8% nello stesso periodo.

**Tab. 2 – I primi 3 beni finanziati in leasing operativo nel 2023**

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR

Tipo bene	% Num.	% Val.	Var.% '23/'22		Durata media (mesi)
			Numero	Valore	
Macchinari per elaborazione dati	54,3%	55,8%	3,1%	-5,8%	22
Attrezzature per ufficio e strutture aziendali	6,2%	5,6%	7,3%	30,6%	31
Apparecchiature elettromedicali	3,8%	3,5%	31,0%	34,8%	41

In JOHIX le tre categorie merceologiche che in termini di volumi hanno meglio performato sono state, in ordine, le attrezzature IT, le attrezzature sportive e le macchine per la movimentazione delle merci. Rispetto al 2022, la classifica delle migliori categorie ha subito importanti cambiamenti, come è visibile dalla tabella sottostante.

Top 10 - 2022	%	Top 10 - 2023	%
Arredamento	23%	Information Technology	23%
Pulizia professionale	18%	Fitness	15%
Fitness	15%	Macchine per la movimentazione	13%
Attrezzature e macchinari industriali	14%	Attrezzature e macchinari industriali	11%
Elettromedicale	13%	Pulizia professionale	9%
Pergole	6%	Arredamento	7%
Attrezzature HO.RE.CA.	5%	Elettromedicale	6%
Wellness	2%	Servizi vari	4%
Prefabbricati temporanei	2%	Wellness	3%
Information Technology	1%	Energie rinnovabili	3%

### 1.2.2. Operazioni straordinarie realizzate nel periodo

Non si sono registrate operazioni straordinarie nell'esercizio.

### 1.2.3. Highlights: indicatori economici e patrimoniali

#### Conto economico riclassificato

Conto economico riclassificato a Valore Aggiunto							
	31.12.2021	%	31.12.2022	%	31.12.2023	%	+/- (%)
RICAVI	<b>683.939</b>	<b>92%</b>	<b>1.335.919</b>	<b>98%</b>	<b>1.717.617</b>	<b>99%</b>	28,60%
+ Incrementi di immobil.per lav.int.	20.571	3%	--		22.696	1%	> 100%
+ Altri ricavi	39.380	5%	20.843	2%	1.216	0%	-94,20%
= VALORE DELLA PRODUZIONE	<b>743.890</b>	<b>100%</b>	<b>1.356.762</b>	<b>100%</b>	<b>1.741.529</b>	<b>100%</b>	28,40%
- Acquisti	567.749	76%	775.969	57%	731.553	42%	-5,70%
- Spese generali	78.191	11%	166.237	12%	408.850	23%	> 100%
= VALORE AGGIUNTO	<b>97.950</b>	<b>13%</b>	<b>414.556</b>	<b>31%</b>	<b>601.126</b>	<b>35%</b>	45,00%
- Costo del lavoro (escluso accantonamento TFR)	61.302	8%	88.023	6%	109.363	6%	24,20%
= MARGINE OPERATIVO LORDO (EBITDA)	<b>36.648</b>	<b>5%</b>	<b>326.533</b>	<b>24%</b>	<b>491.763</b>	<b>28%</b>	50,60%
- Accantonamenti	2.077	0%	2.595	0%	2.793	0%	7,60%
- Ammortamenti e svalutazioni	24.777	3%	81.339	6%	236.934	14%	> 100%
= MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)	<b>9.794</b>	<b>1%</b>	<b>242.599</b>	<b>18%</b>	<b>252.036</b>	<b>14%</b>	3,90%
+ Proventi (oneri) gestione accessoria	--		25	0%	3.140	0%	> 100%
= RISULTATO ANTE oneri FINANZIARI (EBIT)	<b>9.794</b>	<b>1%</b>	<b>242.624</b>	<b>18%</b>	<b>255.176</b>	<b>15%</b>	5,20%
- Oneri (Proventi) Finanziari	7.206	1%	12.060	1%	88.321	5%	> 100%
= RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE	<b>2.588</b>	<b>0%</b>	<b>230.564</b>	<b>17%</b>	<b>166.855</b>	<b>10%</b>	-27,60%
- Imposte	359	0%	68.091	5%	54.429	3%	-20,10%
= REDDITO NETTO (Utile/Perdita d'Esercizio)	<b>2.229</b>	<b>0%</b>	<b>162.473</b>	<b>12%</b>	<b>112.426</b>	<b>6%</b>	-30,80%

#### RICAVI DELLE VENDITE E DELLE PRESTAZIONI

Nel corso del corso dell'esercizio 2023 il volume d'affari è cresciuto del 29% rispetto al 2022.

Le cause sono riconducibili a:

- Proposizione commerciale con significativi caratteri distintivi dalla concorrenza
- Introduzione di una rete commerciale

#### PRIMO MARGINE

È cresciuto del 45% rispetto al 2022 a causa dell'incremento del peso del noleggio diretto sul totale dei ricavi (39% nel 2023 e 32% nel 2022). Il costo del venduto dei noleggi diretti è infatti classificato negli ammortamenti.

#### COSTO DEL LAVORO

Il costo del lavoro è cresciuto del 24%, nonostante il numero di FTE nel 2023 sia il medesimo del 2022, ovvero di due unità, a causa dell'incremento delle indennità chilometriche. L'incidenza sul totale del fatturato è comunque costante al 6%.

#### EBITDA

È cresciuto di quattro punti percentuali, dal 24% al 28%, proporzionalmente rispetto al primo margine.

#### AMMORTAMENTI e ACCANTONAMENTI

La loro incidenza sul fatturato è cresciuta dal 6% al 14% per effetto dell'incremento del peso del noleggio diretto sul noleggio indiretto, sia nel 2022 che nel 2023.

## Situazione patrimoniale sintetica

## Sintesi di Stato Patrimoniale

Attivo	31.12.2021	%	31.12.2022	%	31.12.2023	%	+/- (%)
<b>ATTIVO IMMOBILIZZATO</b>	<b>163.697</b>	<b>23%</b>	<b>578.206</b>	<b>34%</b>	<b>858.515</b>	<b>32%</b>	<b>48,50%</b>
Immobilizzazioni Immateriali	72.129	10%	143.381	9%	175.170	7%	22,20%
Immobilizzazioni Materiali	90.363	13%	424.869	25%	671.521	25%	58,10%
Immobilizzazioni Finanziarie	1.205	0%	9.956	1%	11.824	0%	18,80%
Crediti v/controlanti, collegate, e altre	--	0%	--	0%	11.824	0%	>100%
<b>ATTIVO CIRCOLANTE</b>	<b>539.573</b>	<b>77%</b>	<b>1.104.341</b>	<b>66%</b>	<b>1.797.769</b>	<b>68%</b>	<b>62,80%</b>
Crediti	409.471	58%	977.112	58%	1.402.604	53%	43,50%
Disponibilità liquide	110.332	16%	85.588	5%	258.053	10%	>100%
Altro Attivo Circolante	19.770	3%	41.641	2%	137.112	5%	>100%
<b>CAPITALE INVESTITO</b>	<b>703.270</b>	<b>100%</b>	<b>1.682.547</b>	<b>100%</b>	<b>2.656.284</b>	<b>100%</b>	<b>57,90%</b>
<b>Passivo</b>	<b>31.12.2021</b>	<b>%</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>%</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>%</b>	<b>+/- (%)</b>
<b>MEZZI PROPRI (Patrimonio Netto)</b>	<b>57.430</b>	<b>8%</b>	<b>227.135</b>	<b>13%</b>	<b>333.312</b>	<b>13%</b>	<b>46,70%</b>
di cui Capitale Sociale	20.673	3%	20.673	1%	20.673	1%	0,00%
di cui Altre Riserve	36.757	5%	206.462	12%	312.639	12%	51,40%
<b>PASSIVITA' A M/L TERMINE</b>	<b>72.537</b>	<b>10%</b>	<b>520.816</b>	<b>31%</b>	<b>1.198.019</b>	<b>45%</b>	<b>130,00%</b>
Fondi per rischi e oneri	--	0%	621	0%	1.281	0%	>100%
Fondo TFR	1.537	0%	4.106	0%	6.885	0%	67,70%
Debiti verso banche	71.000	10%	516.089	31%	1.189.853	45%	>100%
<b>PASSIVITA' CORRENTI</b>	<b>573.303</b>	<b>82%</b>	<b>934.596</b>	<b>56%</b>	<b>1.124.953</b>	<b>42%</b>	<b>20,40%</b>
Debiti verso banche	573.219	82%	497.345	30%	477.345	18%	-48,90%
Altri debiti a breve	84	0%	437.251	26%	647.608	24%	>100%
<b>CAPITALE ACQUISITO</b>	<b>703.270</b>	<b>100%</b>	<b>1.682.547</b>	<b>100%</b>	<b>2.656.284</b>	<b>100%</b>	<b>57,90%</b>

Nel 2023 è migliorato sensibilmente il rapporto tra attivo circolante (68% del capitale investito) e passività a breve (42% del capitale acquisito), segno di un equilibrio finanziario raggiunto e migliorato

La copertura delle immobilizzazioni con fonti durevoli è attribuibile non solo all'indebitamento bancario, ma anche ai mezzi propri cresciuti del 46% sul 2022.

## 1.2.4. Risultati della gestione finanziaria

<b>Rendiconto finanziario, metodo indiretto</b>		
	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2023</b>
<b>A) Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa (metodo indiretto)</b>		
Utile (perdita) dell'esercizio	162.473	112.426
Imposte sul reddito	68.091	54.429
Interessi passivi/(attivi)	12.035	85.181
<b>1) Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione</b>	<b>242.599</b>	<b>252.036</b>
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto		
Accantonamenti ai fondi	2.595	2.793
Ammortamenti delle immobilizzazioni	72.518	178.163
<b>Totale rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto</b>	<b>75.113</b>	<b>180.956</b>
<b>2) Flusso finanziario prima delle variazioni del capitale circolante netto</b>	<b>317.712</b>	<b>432.992</b>
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(Incremento) dei crediti verso clienti	-572.722	-316.445
Incremento/(Decremento) dei debiti verso fornitori	0	282.265
Decremento/(Incremento) dei ratei e risconti attivi	-21.871	-95.471
Incremento/(Decremento) dei ratei e risconti passivi	566	1.522
Altri decrementi/(Altri incrementi) del capitale circolante netto	5.081	70.389
<b>Totale variazioni del capitale circolante netto</b>	<b>-588.946</b>	<b>-57.740</b>
<b>3) Flusso finanziario dopo le variazioni del capitale circolante netto</b>	<b>-271.234</b>	<b>375.252</b>
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	-12.035	-85.181
(Imposte sul reddito pagate)	-68.091	129.306
(Utilizzo dei fondi)	595	646
<b>Totale altre rettifiche</b>	<b>-79.531</b>	<b>44.771</b>
<b>Flusso finanziario dell'attività operativa (A)</b>	<b>-350.765</b>	<b>420.023</b>
<b>B) Flussi finanziari derivanti dall'attività d'investimento</b>		
<b>Immobilizzazioni materiali</b>	<b>-386.541</b>	<b>-379.048</b>
(Investimenti)	-386.541	-379.048
<b>Immobilizzazioni immateriali</b>	<b>-91.735</b>	<b>-77.556</b>
(Investimenti)	-91.735	-77.556
<b>Immobilizzazioni finanziarie</b>	<b>-8.751</b>	<b>-1.868</b>
(Investimenti)	-8.751	-1.868
<b>Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)</b>	<b>-487.027</b>	<b>-458.472</b>
<b>C) Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento</b>		
Mezzi di terzi		
Incremento/(Decremento) debiti a breve verso banche	360.727	-456.601
Accensione finanziamenti	445.089	673.764
Mezzi propri		
(Riserva per copertura flussi finanziari attesi)	7.232	-6.249
<b>Flusso finanziario dell'attività di finanziamento (C)</b>	<b>813.048</b>	<b>210.914</b>
<b>Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)</b>	<b>-24.744</b>	<b>172.465</b>
<b>Disponibilità liquide a inizio esercizio</b>		
Depositi bancari e postali	-110.332	-85.588
<b>Totale disponibilità liquide a inizio esercizio</b>	<b>-110.332</b>	<b>-85.588</b>
<b>Disponibilità liquide a fine esercizio</b>		
Depositi bancari e postali	85.588	258.053
<b>Totale disponibilità liquide a fine esercizio</b>	<b>85.588</b>	<b>258.053</b>

A differenza del 2022, nel 2023 il **flusso finanziario derivante dalla gestione operativa, grazie soprattutto alle rendite derivanti dal noleggio operativo diretto** è stato positivo per Euro 420 mila, **tale da finanziare quasi completamente gli investimenti** in immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie per Euro 458 mila. Il flusso finanziario dell'attività di finanziamento per Euro 211 mila, ha così comportato un incremento delle disponibilità liquide per Euro 172 mila.



### Analisi per indici

INDICI DI STRUTTURA FINANZIARIA	2021	Giudizio	2022	Giudizio	2023	Giudizio
Elasticità degli impieghi	0,77	Discreto	0,66	Sufficiente	0,68	Sufficiente
Liquidità capitale investito	0,77	Discreto	0,66	Discreto	0,68	Discreto
Rigidità dei finanziamenti	1,23	Sufficiente	1,8	Sufficiente	2,36	Sufficiente
Indebitamento	12,25	Dip. da terzi	7,41	Dip. da terzi	7,97	Dip. da terzi
Solidità patrimoniale	2,78	In Aumento	10,99	In Aumento	16,12	In Aumento
INDICE DI CICLO FINANZIARIO	2021	Giudizio	2022	Giudizio	2023	Giudizio
Rotazione del Capitale Investito	1,06	Ottimo	0,81	Buono	0,66	Discreto
INDICI DI SITUAZIONE ECONOMICA	2021	Giudizio	2022	Giudizio	2023	Giudizio
<b>ROS</b> (Return On Sales = MON / [Ricavi delle Vendite e delle Prestazioni])	1,40%	Sufficiente	18,20%	Ottimo	14,70%	Buono
<b>ROI</b> (Return on Investments = EBIT / CI)	1,40%	Sufficiente	14,40%	Buono	9,60%	Discreto
<b>ROE</b> (Return on Equity = UTILE NETTO / CP )	3,90%	Sufficiente	71,50%	Ottimo	33,70%	Ottimo
<b>Tasso costo di indebitamento ("I")</b>	1,10%	Ottimo	0,80%	Ottimo	3,80%	Buono
EFFETTO LEVERAGE	2021	Giudizio	2022	Giudizio	2023	Giudizio
<b>Leverage = ROI - I</b> (se ROI > I, dove I = Tasso di indebitamento)	0,30%	Insufficiente	13,60%	Ottimo	5,80%	Discreto

Tutti gli **indici di struttura finanziaria** sono tutti in miglioramento, con una menzione particolare per l'indice di solidità patrimoniale.

In peggioramento, ma rimane ad un livello discreto, l'**indice di rotazione del capitale investito**, a causa dell'incremento del peso del noleggio diretto.

In peggioramento gli **indici economici** ma comunque a livelli tra il discreto e l'ottimo, a causa del compenso amministratore e della crescita del costo del denaro.

### Analisi di equilibrio della struttura finanziaria

Analisi equilibrio strutturale aziendale						
	2021	Giudizio	2022	Giudizio	2023	Giudizio
Liquidità	0,91	Buono	1,14	Buono	1,48	Ottimo
Disponibilità	0,91	Sufficiente	1,14	Sufficiente	1,48	Discreto
Garanzia	0,35	Sufficiente	0,39	Sufficiente	0,39	Sufficiente
Margine di Tesoreria	-33.730	Discreto	-102.859	Sufficiente	293.432	Ottimo
Capitale circolante netto	-33.730	Sufficiente	-102.859	Insufficiente	293.432	Ottimo
Evidenze						
	2021	Giudizio	2022	Giudizio	2023	Giudizio
<b>Acid Test (indice di)</b> (Attivo corrente – rimanenze / Passivo corrente)	0,941	Insufficiente	1,182	Sufficiente	1,598	Discreto

Tutti gli indici di equilibrio della struttura aziendale sono in miglioramento ed in particolare il margine di tesoreria, il capitale circolante netto e l'Acid Test.

## Indici per ammissione a fondo MCC

Valutazione per Ammissione a Fondo di Garanzia MEDIOCREDITO						
Modulo economico finanziario						
Codice ATECO: Settore: INDUSTRIA	2021	GIUDIZIO	2022	GIUDIZIO	2023	GIUDIZIO
V1: Debiti a breve / Fatturato	0,8381	Discreto	0,699	Buono	0,654	Buono
V2: Oneri Finanziari / MOL	0,2084	Discreto	0,037	Discreto	0,181	Discreto
V3: Costo dei mezzi di terzi	0,0112	Buono	0,008	Ottimo	0,038	Discreto
V4: Liquidità / Fatturato	0,1613	Discreto	0,064	Sufficiente	0,15	Discreto
V5: Rotazione magazzino	n.d.	Ottimo	n.d.	Ottimo	n.d.	Ottimo
V6: Variazione % Fatturato	10,328	Insufficiente	0,953	Insufficiente	0,286	Discreto
V7: Indice di autonomia finanziaria	0,0817	Sufficiente	0,135	Sufficiente	0,126	Sufficiente
<b>SCORE</b>	<b>-3,2445</b>		<b>-3,4617</b>		<b>-3,408</b>	
<b>CLASSE</b>	<b>F6</b>		<b>F6</b>		<b>F6</b>	
Modulo andamentale						
<b>SCORE</b>	-		-		-	
<b>CLASSE</b>	UN		UN		UN	
Valutazione Finale						
CLASSE DI VALUTAZIONE (da 1 a 12)	6		6		6	
Probabilità di inadempimento	2.87%		2.87%		2.87%	
FASCIA DI VALUTAZIONE MCC (da 1 a 5)	3		3		3	
Valutazione	Vulnerabile		Vulnerabile		Vulnerabile	
	Accettabile rischio di credito		Accettabile rischio di credito		Accettabile rischio di credito	

Classe di valutazione	Fascia di valutazione	Probabilità di inadempimento	2021	2022	2023
1	1	0.12%			
2	2	0.33%			
3		0.67%			
4		1.02%			
5	3	1.61%			
6		2.87%	✓	✓	✓
7		3.62%			
8	4	5.18%			
9		8.45%			
10		9.43%			
11	5	16.30%			
12		22.98%			

Fascia	Area	Descrizione
1	Sicurezza	Soggetto caratterizzato da un profilo economico e da una capacità di far fronte agli impegni molto buoni. Il rischio di credito è basso.
2	Solvibilità	Soggetto caratterizzato da un'adeguata capacità di far fronte agli impegni finanziari. Il rischio di credito è contenuto.
3	Vulnerabilità	Soggetto caratterizzato da tratti di vulnerabilità. Il rischio di credito è accettabile.
4	Pericolosità	Soggetto caratterizzato da elementi di fragilità. Il rischio di credito è significativo.
5	Rischiosità	Soggetto caratterizzato da problemi estremamente gravi, che pregiudicano le capacità di adempiere alle obbligazioni assunte, ovvero già in stato di default. Il rischio di credito è elevato.

Gli indici di valutazione del rischio utilizzati da MCC, per accettare il rischio sul credito, sono rimasti costanti dal 2021. La società mantiene la fascia 6 di valutazione.

### Allerta crisi d'impresa

Indicatori Allerta Crisi d'Impresa			
Indicatori allerta	Soglia	2023	Allerta
Patrimonio Netto	> 0	333.312,00	NO
Indice di Sostenibilità degli Oneri Finanziari	< 8%	5,10%	NO
Indice di Adeguatezza Patrimoniale	> 7,60%	14,40%	NO
Indice di Liquidità	> 93,70%	126,10%	NO
Indice di Ritorno Liquido dell'Attivo	> 0,50%	13,20%	NO
Indice di indebitamento Previdenziale e Tributario	< 12,00%	8,10%	NO

L'organo amministrativo ha implementato un sistema di rilevamento degli indicatori di allerta crisi d'impresa. Non essendovi indici fuori soglia, non si rileva alcuna allerta di crisi.

## 1.3. Evoluzione prevedibile della gestione

Nel 2024 la società prevede una crescita dei ricavi, sostenuta dal consolidamento del ruolo di JOHIX con i Vendors acquisiti nel 2022 e nel 2023 e dallo sviluppo di nuovi Vendors, grazie all'ampliamento della rete commerciale.

Proseguirà la strategia di ricerca di nuovi providers finanziari, per continuare il processo di crescita. Abbiamo inoltre individuato nuove linee di ricavi, come il "contributo alla polizza assicurativa in convenzione" con primaria società assicurativa per incrementare la marginalità, e come il "rent-back" per incrementare ricavi e flussi di cassa.

Questo ci permetterà in futuro di garantire una crescita profittevole e sostenibile, che consentirà un significativo miglioramento della posizione finanziaria netta.

Il 2023 è stato un anno ricco di successi e, forti dei risultati conseguiti, vogliamo continuare a consolidare la nostra posizione, rafforzando i nostri core business e proseguendo la nostra strategia di crescita.

Nel 2024, alla data di deposito del bilancio, l'azienda ha già superato il fatturato 2023.

### EVENTI SUCCESSIVI ALLA DATA DI CHIUSURA DEL BILANCIO

In data 6 maggio 2024, il Consiglio di Amministrazione deliberato di integrare agli obiettivi aziendali la sostenibilità nella triplice accezione: ambientale, sociale e di governance, che si dovrà tradurre nell'impegno

concreto verso l'adozione di un vero e proprio piano d'azione ESG e di verifica periodica dei progressi dello stesso.

Conseguentemente ha adottato uno specifico piano d'azione ESG e di verifica periodica dello stesso esprimendo così la sua volontà di integrare agli obiettivi aziendali la sostenibilità nella triplice accezione: ambientale, sociale e di governance.

In tale percorso la società in data 15/05/2024 ha ottenuto dalla Piattaforma Open Ecomate un rating ESG pari a BB che esprime la propria capacità di gestione sui temi ambientali, sociali e di governance. L'analisi del rating evidenzia come la società integri i fattori ESG nei propri processi aziendali, raggiungendo eccellenti punteggi nelle seguenti tematiche:

- Economia
- Innovazione
- Etica Professionale

L'analisi effettuata continua individuando inoltre i miglioramenti e/o criticità nelle seguenti aree ESG:

- Mobilità: Promozione di iniziative a favore della mobilità sostenibile con i nostri dipendenti;
- Prodotti e servizi: adozione di un sistema di valutazione del livello di sostenibilità della nostra catena di fornitura;

Il miglioramento delle nostre performance in ambito ESG sui temi sopra riportati, avverrà, nel breve periodo, attraverso le seguenti azioni che riguarderanno:

- Avvio di alcune azioni riconducibili al welfare aziendale;
- Sostegno alle associazioni del territorio, tramite donazioni;
- Nomina di una figura aziendale referente per la sostenibilità.

Il CDA si impegna a comunicare a tutti gli stakeholders nel prossimo esercizio i risultati raggiunti.

## 1.4 Altre informazioni

### 1.4.1 Principali rischi e incertezze a cui la società è esposta

JOHIX è esposta a rischi e incertezze esterne, derivanti da fattori esogeni connessi al contesto macroeconomico generale e specifico del settore in cui opera.

Di seguito, si illustrano le principali aree di rischio suddivise fra rischi strategici, operativi e finanziari.

#### RISCHI STRATEGICI

##### Contesto esterno e di mercato

I fattori esogeni incidono sulla propensione alla spesa delle aziende e delle persone. Si fa riferimento principalmente a:

- l'andamento della situazione economica del mercato di riferimento che potrebbe risentire della situazione economica generale;
- il cambiamento delle abitudini dei consumatori in termini di gusti ed esigenze di consumo;
- le evoluzioni normative o regolamentari relative ai canali nei quali la società opera.

## FATTORI DI MITIGAZIONE

La società fronteggia tale rischio attraverso la propria proposizione commerciale che consente la diversificazione delle categorie merceologiche, compresi i beni usati, la diversificazione della tipologia di clienti (aziende e privati) e dei canali di vendita (trattative private, negozi fisici, e-commerce). Inoltre, il completamento dei nostri prodotti legati alla “Subscription Economy”, come “abbonamento” e “rent-back”, rendono qualsiasi azienda in target con la nostra proposizione.

### Competizione ed innovazione

La società si trova a fronteggiare il rischio legato alla capacità di proporre continuamente al mercato prodotti e servizi innovativi e rispondenti alle crescenti esigenze della clientela.

## FATTORI DI MITIGAZIONE

La società fronteggia tale rischio con:

- una significativa diversificazione dei servizi offerti ai clienti, rispetto alle classiche società di noleggio operativo;
- una piattaforma totalmente digitale in “white label” che gestisce tutti i processi legati al noleggio operativo, con un programma di investimenti volti al miglioramento continuo;
- creazione di nuovi strumenti digitali dotati di intelligenza artificiale a supportare la “customer care” e l’“acquisizione automatica di clienti” per noi e per i nostri Vendors

### Reputazione

I rischi legati a un significativo danno reputazionale sono rappresentati da:

- lesioni della continuità delle relazioni nei confronti delle grandi società di noleggio operativo;
- perdita di attrattività nei confronti della clientela.

## FATTORI DI MITIGAZIONE

La società ha implementato un sistema di controllo interno volto a prevenire i rischi tipici di una società di noleggio

La società, inoltre, effettua una costante azione di monitoraggio della qualità del servizio prestato al cliente con riferimento al livello di soddisfazione percepita e alla sicurezza del prodotto.

### Rischi legati alle Risorse Umane

La capacità della società di attrarre, motivare e trattenere risorse chiave rappresenta un fattore critico che, qualora dovesse deteriorarsi, esporrebbe la società al rischio di perdita di risorse in posizioni chiave o in possesso di know-how critico.

## FATTORI DI MITIGAZIONE

A presidio di tale rischio la società intende adottare politiche retributive ed iniziative volte a motivare e trattenere i talenti.

Inoltre è allo studio un progetto per accrescere l’engagement del personale dipendente attraverso:

- Iniziative volte all’assegnazione di obiettivi per la creazione di valore a cui legare bonus personali
- Iniziative volte a coinvolgere il dipendente per il miglioramento dei processi aziendali
- Sviluppo di un piano di welfare aziendale

- Attivazione ad aprile 2024 di un “Corso di Alta Formazione in Subscription Economy e strumenti di finanza alternativa”, in collaborazione con UNIBS

### **Sicurezza Informatica**

La crescente fruizione e distribuzione di beni e servizi su reti globali, e con connessioni sempre più vaste, nonché l'utilizzo di tecnologie informatiche in grado di assicurare comunicazione e trasferimento di dati in tempo reale con soggetti localizzati in ogni parte del mondo fanno crescere l'esposizione a rischi informatici (cosiddetto “Cyber risk”).

In particolare i rischi riguardano principalmente:

- attacchi informatici fraudolenti attraverso i c.d. “programmi malevoli” che in molti casi includono la richiesta di riscatto;
- violazione o contraffazione di e-mail aziendali per sottrarre informazioni o per dare disposizioni di pagamento a soggetti non titolati.

Gli impatti spaziano da:

- danni reputazionali derivanti da un attacco mirato al furto di dati sensibili o all'appropriazione dolosa dell'identità;
- problemi di gestione dell'attività ordinaria quando l'attacco mira a impedire l'accesso a sistemi informatici a supporto del business da parte degli utenti effettivamente autorizzati (i.e. gestione della supply chain).

### **FATTORI DI MITIGAZIONE**

A presidio dei rischi di sicurezza informatica la società dispone

- Gestione degli account sulla rete locale, con utilizzo di credenziali personali e aree ad accesso condiviso o limitato, in accordo con le necessità operative e le disposizioni aziendali.

Il Sistema include forme automatiche di controllo e Registri di Sistema degli accessi.

- Firewall di protezione generale, in grado di intercettare e bloccare l'attività di Malware provenienti da internet, così come di attacchi diretti.

Il sistema di protezione utilizza due Firewall in cluster, in grado di sopravvivere anche in caso di anomalie dell'elettronica che potrebbero bloccare l'attività.

Il sistema fruisce di un abbonamento che consente l'aggiornamento periodico dei sistemi protezione, in modo da scongiurare anche nuove tecniche di violazione.

Il Firewall è regolarmente mantenuto dal servizio di assistenza tecnica che provvede al controllo periodico di funzionalità e agli aggiornamenti del firmware quando sono resi disponibili.

Il Firewall mantiene localmente un registro delle attività maggiori e dei tentativi di violazione che dovessero verificarsi.

- Adozione di sistemi di backup automatici atti a garantire l'integrità e la disponibilità dei dati anche in caso di grave anomalia.
- Protezione antivirus su tutte le postazioni.
- Attività di formazione del personale sulle minacce informatiche più comuni e sulle modalità di gestione delle credenziali.
- Attività di monitoraggio, manutenzione e aggiornamento sull'intera infrastruttura eseguita periodicamente dal fornitore di servizi informatici

## Credito

I rischi legati al credito si verificano nei seguenti casi:

- insolvenze
- fallimenti
- irreperibilità del cliente

## FATTORI DI MITIGAZIONE

Per tutti i clienti eseguiamo un check da una società di informazioni commerciali, allo scopo di verificare:

- Assenza di pregiudizievoli
- Media dei ritardi sui pagamenti

La politica di gestione del credito della società, sui contratti di noleggio operativo, prevede il rispetto delle seguenti condizioni:

- valore imponibile dei beni forniti, non superiore ad Euro 10 mila
- assegnazione di un fido commerciale per ciascun cliente, determinato in base a informazioni commerciali provenienti da una società specializzata in questo settore
- Durata di noleggio non superiore a 36 mesi
- Assenza di pregiudizievoli
- Addebiti su carte di credito

È inoltre presente un sistema di allarmi che consente il monitoraggio delle variazioni del fido commerciale in aumento o in diminuzione al verificarsi di determinati eventi.

## Rischi finanziari

Essi sono legati principalmente all'oscillazione dei tassi di interesse e al rischio di liquidità.

## FATTORI DI MITIGAZIONE

La Direzione Finanziaria della società assicura l'armonizzazione delle politiche di gestione dei rischi finanziari, attraverso l'utilizzo di strumenti finanziari derivati a copertura del rischio tasso.

---

## RISCHI TIPICI DELLE SOCIETÀ DI NOLEGGIO OPERATIVO

La società ha individuato i rischi tipici di una società di noleggio operativo ed ha individuato le azioni di mitigazione in essere.

### Rischio sull'identificazione del cliente

Consiste nel rischio che l'effettivo sottoscrittore del contratto non coincida con il legale rappresentante del cliente.

## FATTORI DI MITIGAZIONE

- La responsabilità sull'identificazione del cliente è affidata al Vendor
- JOHIX rafforza l'identificazione del cliente tramite incontri fisici e raccogliendo le firme con firma elettronica avanzata fornita da INFOCERT

**Rischio sull'identificazione del bene**

Consiste nel rischio che il bene acquistato e noleggiato direttamente o acquistato e ceduto a società di noleggio, non corrisponda a quello consegnato.

**FATTORI DI MITIGAZIONE**

- Certificato CE richiesto al fornitore
- Serial Number richiesto al fornitore
- Set video-fotografico inviato dal fornitore prima della consegna
- Set video-fotografico inviato dal cliente
- Confronto tra il serial number dell'etichetta CE con il serial number comunicato in precedenza dal fornitore

**Rischio sul valore del bene**

Consiste nel rischio che il valore del bene acquistato, sia superiore al valore effettivo

**FATTORI DI MITIGAZIONE**

Raffronto tra offerta del fornitore e listino del fornitore, qualora esistente.