

# BILANCIO 2024

## 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 2024 la Società ha conseguito **importanti risultati in termini di valore della produzione**, da Euro 1.718 mila nel 2023, ad Euro 3.101 mila nel 2024. In termini di **profitabilità**, l'EBITDA è cresciuto in valore assoluto da Euro 492 mila ad Euro 644 mila, ma è calato in termini percentuali dal 28,6% al 20,8% per via dell'incremento del peso del noleggio indiretto rispetto al noleggio diretto e per l'introduzione di nuove linee di ricavo aventi un primo margine inferiore rispetto alla media del 2023. Sulla riduzione percentuale dell'EBITDA ha inciso anche un incremento dei costi del personale, necessario per strutturare la società e sostenere la crescita.

Tutti gli indici di **struttura finanziaria** sono costanti o in miglioramento, con una menzione particolare per l'indice di solidità patrimoniale e l'indice di rotazione del capitale investito, a causa dell'incremento del peso del noleggio indiretto sul noleggio diretto.

**Per incrementare la nostra posizione in un mercato** in continua evoluzione, la Società ha ampliato la rete commerciale da 8 a 52 collaboratori. I risultati sono stati molto positivi, infatti, nel corso del 2024 abbiamo raggiunto Vendors in 14 regioni e clienti in 19 regioni.

**Per incrementare il volume d'affari e la marginalità in valore assoluto**, l'azienda nel 2024 ha azionato **differenti leve**. Nel mercato del noleggio operativo l'azienda si è concentrata commercialmente su **categorie merceologiche con valori di transato medio elevato**, come attrezzature e macchinari industriali. Il ticket medio complessivo di Johix è aumentato da Euro 11 mila ad Euro 28 mila. L'azienda ha poi perseguito **l'innovazione di prodotto**, introducendo nel modello di business prodotti soltanto testati nel 2023, come "Abbonamento a servizi e beni di consumo" e "Rent-Back", che rispondono a due esigenze provenienti dal mercato. L'Abbonamento 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. Ultimo prodotto oggetto di test nel 2024 e che sarà sviluppato nel 2025 è "Espansione Italia", il servizio che supporta le aziende italiane a vocazione Export, consentendo loro di offrire una dilazione di pagamento ai clienti esteri.

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,

L'azienda continuerà le attività di innovazione di processo tramite gli sviluppi informatici della piattaforma JX, con l'obiettivo di: a) implementare sistemi di "AI agent", integrabili nei sistemi dei vendors, per supportare la loro crescita ed il valore percepito di Johix come società ad alto valore aggiunto; b) integrarci con software di terzi per coprire i rischi sul credito (assicurazione) ed i rischi legati all'identificazione dei clienti (strumenti di "Know Your Customer"); c) rafforzare la sicurezza informatica; d) integrarci con piattaforme di e-commerce; e) dotare Vendors e rete commerciale di "Dashboard" per il monitoraggio delle richieste.

**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 2025-2028. 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 che abilita le imprese ad entrare nel mercato della Subscription Economy, 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.

Gli strumenti che l'azienda offre alle imprese per accedere alla Subscription Economy sono il noleggio operativo, per soddisfare il fabbisogno di beni strumentali, l'abbonamento, per soddisfare la domanda di servizi e beni di consumo, il rent-back per rispondere alla domanda di liquidità ed infine "Espansione Italia" a supporto delle aziende italiane che esportando, consentendo loro di offrire un pagamento dilazionato ai clienti esteri.

Siamo nati nel 2019 per portare innovazione nel mercato del noleggio operativo, ascoltando le esigenze dei vendors e dei clienti. Il mercato del noleggio operativo soffre di un'offerta statica, con scarsa competizione nei servizi e che esclude pezzi importanti dell'economia italiana. Vi sono canali di vendita, come stores fisici ed e-commerce, che sono esclusi dalle opportunità del noleggio operativo. Privati, Start-Up, società con meno di due anni di anzianità e società italiane vocate all'export, sono tutti esclusi dal mercato. Società e clienti, che invece utilizzano il noleggio operativo, lamentano processi lenti ed inefficaci ed operano solitamente con un solo partner finanziario.

L'innovazione è Johix che, con un modello che prevede l'integrazione con più providers finanziari, abilita le imprese a noleggiare qualsiasi bene o a offrire abbonamenti a qualsiasi servizio, con un'offerta rivolta a qualsiasi cliente, aziende, start-up e privati e che consente di fare tutto questo, su qualsiasi canale commerciale, trattative private, stores fisici ed e-commerce. Abilitare significa dare alle aziende le abilità, ovvero gli strumenti per noleggiare in modo flessibile ed efficace.

Siamo nati nel 2019, ma ogni giorno nasciamo per offrire nuovi servizi e nuove opportunità a supporto delle aziende.

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

Nell'esercizio 2024 l'azienda ha collaborato con 57 Vendors distribuiti in 13 regioni:



Nell'ultimo triennio le top 5 regioni sono state le seguenti, dove spiccano nel 2024 l'ingresso di Campania e Puglia, dovuto al fatto che la rete di collaboratori commerciali è cresciuto da 8 a 52, con un'estensione da locale a nazionale. La Lombardia conferma il proprio dominio e con Emilia Romagna e Friuli Venezia Giulia è stata sempre presente nella classifica delle "Top 5 regioni":

Top 5 - 2022	Top 5 - 2023	Top 5 - 2024
Emilia Romagna	Lombardia	Lombardia
Lombardia	Emilia Romagna	Campania
Lazio	Piemonte	Puglia
Piemonte	Friuli Venezia Giulia	Friuli Venezia Giulia
Friuli Venezia Giulia	Trentino Alto Adige	Emilia Romagna

Grazie ai Vendors, JOHIX ha raggiunto 131 clienti in 18 regioni:



Nell'ultimo triennio le top 5 regioni, ove sono basati i nostri clienti, sono state le seguenti, dove spiccano l'ingresso di Campania e Puglia, dovuto al fatto che la rete di collaboratori commerciali è cresciuto da 8 a 52 con un'estensione da locale a nazionale.

La Lombardia cede il proprio primato alla Campania e con Emilia Romagna e Piemonte è stata sempre presente:

Top 5 - 2022	Top 5 - 2023	Top 5 - 2024
Lombardia	Lombardia	Campania
Emilia Romagna	Emilia Romagna	Lombardia
Toscana	Marche	Puglia
Lazio	Toscana	Piemonte
Piemonte	Piemonte	Emilia Romagna

### Le categorie merceologiche dei beni noleggiati

JOHIX è in grado di noleggiare qualsiasi bene durevole.

Ecco le prime 5 categorie noleggate nel 2024:



Per il 2024, seguono le seguenti ulteriori categorie: Information Technology, Fitness, Wellness, Ho.Re.Ca. e arredamento. Rispetto alla classifica 2023, non sono più presenti nelle Top 10 le apparecchiature per energie rinnovabili, in quanto per questa tipologia di beni, che spesso gode di contributi pubblici, si fa preferire il leasing finanziario.

### 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 ed il valore percepito di Johix, come azienda che offre servizi ad altro valore aggiunto.

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

Al termine del 2024, la società ha avviato un progetto pilota, volto a supportare le aziende italiane, con vocazione verso l'export, consentendo a queste aziende di offrire la dilazione di pagamento ai loro clienti esteri.

Nel 2024, questa attività ha generato ricavi per Euro 101 mila, con clientela in Austria e già nel primo trimestre 2025 sono stati generati ricavi per Euro 160 mila.

## 1.2. ANDAMENTO DELLA SOCIETA'

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

#### LEASING ED ECONOMIA

Nel 2024, l'economia italiana ha mostrato una **crescita del PIL** tra il 0,6% e il 0,8%, con un **contributo positivo della domanda estera netta**. Tuttavia, ci sono stati segnali di rallentamento, soprattutto nel settore industriale, mentre il turismo ha continuato a crescere. L'inflazione è stata più contenuta rispetto alla media dell'area euro.

L'Istat ha stimato una crescita del PIL dello 0,7% nel 2024, con una progressiva decelerazione nel corso dell'anno.

Banca d'Italia ha confermato la crescita del PIL dello 0,6% nel 2024 (0,8% escludendo la correzione per le giornate lavorative).

L'**inflazione** in Italia è stata più contenuta rispetto alla media dell'area euro. L'occupazione ha continuato a crescere, con il tasso di occupazione che ha raggiunto il 62,3%.

Il **tasso di disoccupazione** è calato, attestandosi al 6,9%.

L'Istat prevede una crescita del PIL dello 0,8% nel 2025.

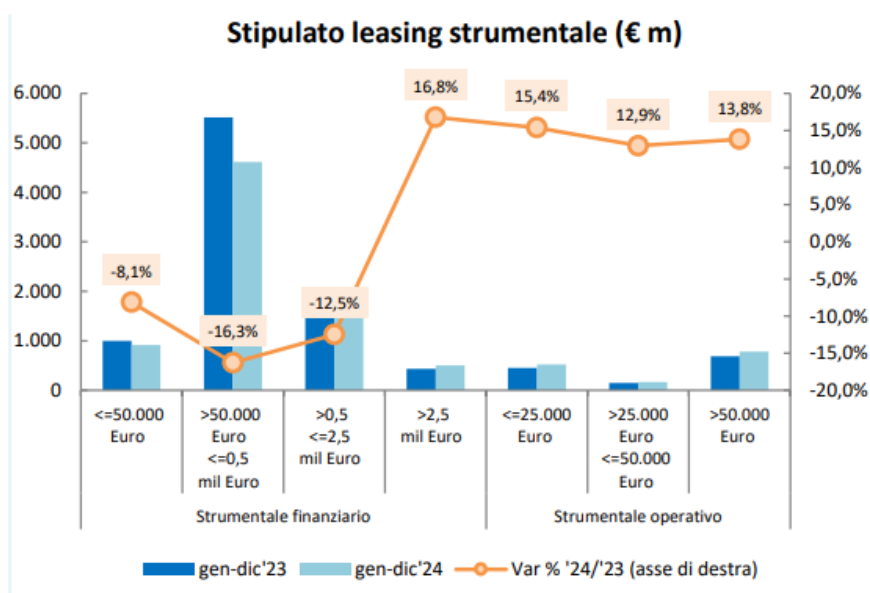
La crescita del PIL sarà sostenuta dalla domanda interna, che dovrebbe riprendere vigore.

Il tasso di inflazione è atteso in calo.

**Secondo Assilea**, complessivamente nel 2024 sono stati stipulati 701.398 nuovi contratti leasing, per un valore di oltre 33 mld. di €. Rispetto al 2023 si rileva una flessione del -3,9% in valore e del -8,1% in numero.

L'Auto, che rappresenta il 61,4% dello stipulato totale, mostra nel 2024 una lieve flessione nei volumi (-2,5%), più marcata sui numeri (-11,3%). Il dato complessivo risente esclusivamente di un -12,5% sui volumi del noleggio a lungo termine di autovetture.

**Il leasing strumentale (27,4% del totale) registra un -9,5% sui valori complessivi, con una dinamica positiva nel comparto del leasing operativo (+14,3%) a fronte del trend negativo del leasing finanziario (-12,9%).**



Cresce lo stipulato leasing immobiliare (+5,3% in valore e -5,1% in numero) sostenuto dall'aumento dei volumi sugli immobili «costruiti» (+18,2%), soprattutto nelle fasce d'importo più elevate.

Lo stipulato leasing aeronavale e ferroviario registra un +19,7% sui volumi e un +9,3% sui numeri rispetto al 2023. Il leasing di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, a sé stanti, rimane in territorio negativo (-46,3% in valore e -4,9% in numero).

Nel comparto Auto diminuisce il noleggio a lungo termine di autovetture (-12,5%) a fronte di una dinamica positiva in tutti gli sotto-comparti.

In particolare, lo stipulato leasing di autovetture cresce del 0,8%, il leasing di veicoli commerciali registra un +19,6% e il leasing di veicoli industriali un +11,5%. Positiva anche la dinamica del noleggio a lungo termine di veicoli commerciali (+14,5%).

Lo stipulato leasing strumentale finanziario del 2024 diminuisce in tutte le fasce d'importo contrattuale. Il leasing strumentale operativo cresce invece in tutte le fasce d'importo, segnando complessivamente un +14,3% in valore.

Nel comparto immobiliare, mentre il leasing «da costruire» registra importanti flessioni per tutte le fasce d'importo contrattuale, il leasing immobiliare costruito, a fronte di una flessione del 3,5% nel segmento di importo inferiore a 0,5 mil.€, rileva un +6,6% nella fascia d'importo tra 0,5 e 2,5 mil €, ed un +39,5% nella fascia d'importo oltre i 2,5 mil.€

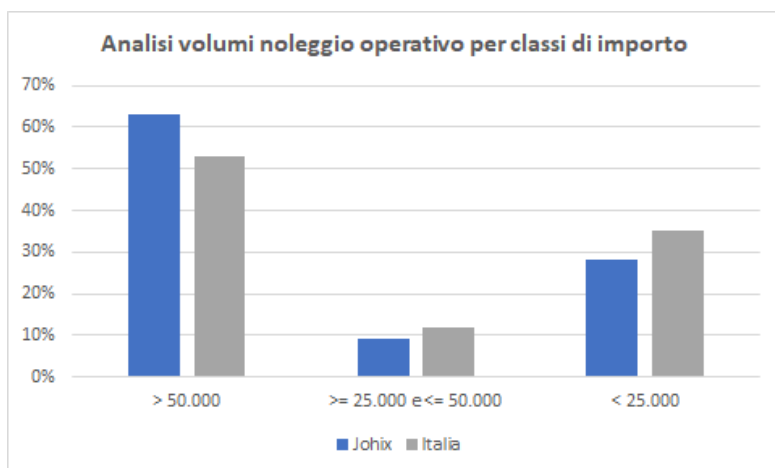
## NOLEGGIO STRUMENTALE OPERATIVO

In Italia, nel 2023 l'importo medio contrattuale delle operazioni di leasing operativo su beni strumentali è stato di circa 14mila euro (circa 15mila nel 2022).

Assilea non ha ancora pubblicato i dati 2024, ma non ci attendiamo scostamenti significativi,

**Nel 2024 JOHIX è andata strategicamente in controtendenza**, l'importo medio contrattuale è stato di Euro 61 mila nel noleggio indiretto (Euro 17 mila nel 2023) ed Euro 7 mila nel noleggio diretto (Euro 6 mila nel 2023). Sommando i due modelli di business, **l'importo medio è stato di Euro 24 mila** (Euro 11 mila nel 2023).

L'analisi per classi di importo per volumi di Johix indica che le operazioni con importo superiore a 50.000 euro raggiungono il 63% del totale (contro il 53% della media italiana del 2023). Seguono i contratti stipulati nella fascia d'importo più bassa, fino a 25.000 euro, che rappresentano il 28% del totale (contro il 35% della media italiana del 2023). Infine la classe di importo tra 25.000 e i 50.000, euro ha un peso del 9% (contro l'12% della media italiana del 2023).



**Dall'analisi della ripartizione dello stipulato di JOHIX sul noleggio operativo su beni strumentali per categoria di bene** emerge che le tre categorie merceologiche che in termini di volumi hanno meglio performato sono state, in ordine, le attrezzature per attività industriali con un peso del 46%, le attrezzature elettromedicali con un peso del 12% e le macchine per la movimentazione con un peso del 10%.

Rispetto al 2023, la classifica delle migliori categorie ha subito importanti cambiamenti, come è visibile dalla tabella sottostante ed in particolare:

- Il peso delle attrezzature industriali, sia nuove che usate, è in costante ascesa da 3 anni sino ad avere un peso del 46% sul totale
- L'elettromedicale è stato sempre presente nei tre anni, ma nel 2024 ha avuto un incremento significativo
- Scende il peso dell'IT ove la competizione è molto elevata
- Arredamento e HO.RE.CA. sono in declino per il terzo anno consecutivo

Top 10 - 2022	Top 10 - 2023	Top 10 - 2024
Arredamento	Information Technology	Attrezzature per attività industriali
Pulizia professionale	Fitness	Elettromedicale
Fitness	Macchine per la movimentazione	Macchine per la movimentazione
Attrezzature e macchinari industriali	Attrezzature e macchinari industriali	Attrezzature per officine
Elettromedicale	Pulizia professionale	Pulizia professionale
Pergole	Arredamento	Information Technology
HO.RE.CA.	Elettromedicale	Fitness
Wellness	Attrezzature per attività commerciali	Wellness
Prefabbricati temporanei	Wellness	HO.RE.CA.
Information Technology	Energie rinnovabili	Arredamento

In controtendenza rispetto al mercato nazionale, nel 2024 non rientrano nemmeno nelle Top 5, le due categorie di beni maggiormente noleggiate in Italia, ovvero macchinari per l'elaborazione dati (Information Technology) e le attrezzature per ufficio (Arredamento).

### 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

	31.12.2022	31.12.2023	+/- (%)	31.12.2024	+/- (%)
<b>RICAVI</b>	<b>1.335.919</b>	<b>1.717.617</b>	<b>28,6%</b>	<b>3.100.761</b>	<b>80,5%</b>
+ Variazione rimanenze finali e semil.	--	--	n.c.	--	n.c.
+ Variazione lavori in corso.	--	--	n.c.	--	n.c.
+ Incrementi di immobil.per lav.int.	--	22.696	+inf.	102.409	351,2%
+ Altri ricavi	20.843	1.216	-94,2%	66.231	5346,6%
<b>= VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>1.356.762</b>	<b>1.741.529</b>	<b>28,4%</b>	<b>3.269.401</b>	<b>87,7%</b>
- Acquisti	775.969	731.553	-5,7%	1.820.089	148,8%
- Variazione materie prime	--	--	n.c.	--	n.c.
- Spese generali	166.237	408.850	145,9%	572.712	40,1%
<b>= VALORE AGGIUNTO</b>	<b>414.556</b>	<b>601.126</b>	<b>45,0%</b>	<b>876.600</b>	<b>45,8%</b>
- Costo del lavoro (escluso accantonamento TFR)	88.023	109.363	24,2%	233.012	113,1%
<b>= MARGINE OPERATIVO LORDO (EBITDA)</b>	<b>326.533</b>	<b>491.763</b>	<b>50,6%</b>	<b>643.588</b>	<b>30,9%</b>
- Accantonamenti	2.595	2.793	7,6%	8.032	187,6%
- Ammortamenti e svalutazioni	81.339	236.934	191,3%	381.351	61,0%
<b>= MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)</b>	<b>242.599</b>	<b>252.036</b>	<b>3,9%</b>	<b>254.205</b>	<b>0,9%</b>
+ Proventi (oneri) gestione accessoria	25	3.140	12460,0%	4.748	51,2%
<b>= RISULTATO ANTE ONERI FINANZIARI (EBIT)</b>	<b>242.624</b>	<b>255.176</b>	<b>5,2%</b>	<b>258.953</b>	<b>1,5%</b>
- Oneri (Proventi) Finanziari	12.060	88.321	632,3%	138.372	56,7%
- Rettifiche di valore di attività finanziarie	--	--	n.c.	--	n.c.
<b>= RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE</b>	<b>230.564</b>	<b>166.855</b>	<b>-27,6%</b>	<b>120.581</b>	<b>-27,7%</b>
- Imposte	68.091	54.429	-20,1%	12.040	-77,9%
<b>= REDDITO NETTO (Utile/Perdita d'Esercizio)</b>	<b>162.473</b>	<b>112.426</b>	<b>-30,8%</b>	<b>108.541</b>	<b>-3,5%</b>

### RICAVI DELLE VENDITE E DELLE PRESTAZIONI

Nel corso del corso dell'esercizio 2024 il volume d'affari è cresciuto dell'80% rispetto al 2023.

Le cause sono riconducibili a:

- Proposizione commerciale con significativi caratteri distintivi dalla concorrenza
- Estensione nazionale della rete commerciale
- Orientamento strategico verso categorie merceologiche con un transato medio di maggiore valore come le "macchinari ed attrezzature industriali"
- Nuove fonti di ricavi da "abbonamenti", "assicurazioni" e "export"

### **PRIMO MARGINE**

Nel 2024 è pari al 28% sul totale dei ricavi, contro il 35% del 2023. In termini assoluti è cresciuto del 46% rispetto al 2023, ma meno che proporzionalmente rispetto al volume d'affari, a causa dell'incremento, sul totale dei ricavi, del peso di "noleggio indiretto" (72% nel 2024 vs 64% nel 2023), "assicurazioni" (6% nel 2024 vs nullo nel 2023) ed "export" (3% nel 2024 vs nullo nel 2023) ed una riduzione del peso dei noleggi diretti (15% nel 2024 vs 32% nel 2023).

### **COSTO DEL LAVORO**

Il costo del lavoro è cresciuto del 113%, a causa dell'inserimento di un direttore commerciale e di un addetto all'amministrazione, finanza e controllo. Nel 2024 è stato necessario dare struttura alla società per supportare la crescita. Nel 2024 peso sul totale dei ricavi è del 7% contro il 6% del 2023.

### **EBITDA**

È sceso di sette punti percentuali, dal 28% al 21%, in egual misura rispetto alla riduzione percentuale del primo margine. In valori assoluti è cresciuto del 31% rispetto al 2023.

### **AMMORTAMENTI e ACCANTONAMENTI**

La loro incidenza sul fatturato è diminuita dal 14% al 13% per effetto della riduzione del peso del noleggio diretto sul noleggio indiretto.

## Situazione patrimoniale sintetica

Attivo	31.12.2022	31.12.2023	+/- (%)	31.12.2024	+/- (%)
<b>ATTIVO FISSO (Immobilizzazioni)</b>	<b>578.206</b>	<b>858.515</b>	<b>48,5%</b>	<b>1.876.727</b>	<b>118,6%</b>
Immobilizzazioni Immateriali	143.381	175.170	22,2%	604.648	245,2%
Immobilizzazioni Materiali	424.869	671.521	58,1%	1.255.352	86,9%
Immobilizzazioni Finanziarie	9.956	11.824	18,8%	16.727	41,5%
<b>ATTIVO CORRENTE</b>	<b>1.104.341</b>	<b>1.797.769</b>	<b>62,8%</b>	<b>2.164.301</b>	<b>20,4%</b>
Crediti	977.112	1.402.604	43,5%	1.521.700	8,5%
Disponibilità liquide	85.588	258.053	201,5%	477.158	84,9%
Altro Attivo Circolante	41.641	137.112	229,3%	165.443	20,7%
<b>CAPITALE INVESTITO</b>	<b>1.682.547</b>	<b>2.656.284</b>	<b>57,9%</b>	<b>4.041.028</b>	<b>52,1%</b>
<b>Passivo</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>+/- (%)</b>	<b>31.12.2024</b>	<b>+/- (%)</b>
<b>MEZZI PROPRI</b>	<b>227.135</b>	<b>333.312</b>	<b>46,7%</b>	<b>438.793</b>	<b>31,6%</b>
(Patrimonio Netto)					
<i>di cui Capitale Sociale</i>	20.673	20.673	0,0%	20.673	0,0%
<i>di cui Altre Riserve</i>	206.462	312.639	51,4%	418.120	33,7%
<b>PASSIVITA' A M/L TERMINE</b>	<b>520.816</b>	<b>1.198.019</b>	<b>130,0%</b>	<b>1.998.348</b>	<b>66,8%</b>
Fondi per rischi e oneri	621	1.281	106,3%	--	-100,0%
Fondo TFR	4.106	6.885	67,7%	12.562	82,5%
Debiti verso banche	516.089	1.189.853	130,6%	1.879.284	57,9%
Altri debiti a M/L termine	--	--	n.c.	106.502	+inf.
<b>PASSIVITA' CORRENTI</b>	<b>934.596</b>	<b>1.124.953</b>	<b>20,4%</b>	<b>1.603.887</b>	<b>42,6%</b>
Debiti verso banche	933.946	477.345	-48,9%	1.117.896	134,2%
Debiti verso fornitori	--	282.265	+inf.	336.624	19,3%
Altri debiti a breve	650	365.343	56106,6%	149.367	-59,1%
<b>CAPITALE ACQUISITO</b>	<b>1.682.547</b>	<b>2.656.284</b>	<b>57,9%</b>	<b>4.041.028</b>	<b>52,1%</b>

L'azienda ha un ottimo equilibrio finanziario. L'attivo circolante supera del 35% le passività a breve termine. Inoltre la copertura delle immobilizzazioni con fonti durevoli è attribuibile all'indebitamento bancario a lungo termine. Continua la patrimonializzazione della società, infatti i mezzi propri crescono del 32% sul 2023.

**1.2.4. Risultati della gestione finanziaria**

	31.12.2023	31.12.2024
<b>A) Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa (metodo indiretto)</b>		
<b>Utile (perdita) dell'esercizio</b>	<b>112.426</b>	<b>108.541</b>
Imposte sul reddito	54.429	12.040
Interessi passivi/(attivi)	85.181	133.624
<b>1) Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione</b>	<b>252.036</b>	<b>254.205</b>
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto		
Accantonamenti ai fondi	2.793	8.032
Ammortamenti delle immobilizzazioni	178.163	309.899
<b>Totale rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto</b>	<b>180.956</b>	<b>317.931</b>
<b>2) Flusso finanziario prima delle variazioni del capitale circolante netto</b>	<b>432.992</b>	<b>572.136</b>
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(Incremento) dei crediti verso clienti	-316.445	-45.320
Incremento/(Decremento) dei debiti verso fornitori	282.265	54.359
Decremento/(Incremento) dei ratei e risconti attivi	-95.471	-28.331
Incremento/(Decremento) dei ratei e risconti passivi	1.522	-2.172
Altri decrementi/(Altri Incrementi) del capitale circolante netto	70.389	-205.180
<b>Totale variazioni del capitale circolante netto</b>	<b>-57.740</b>	<b>-226.644</b>
<b>3) Flusso finanziario dopo le variazioni del capitale circolante netto</b>	<b>375.252</b>	<b>345.492</b>
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	-85.181	-133.624
(Imposte sul reddito pagate)	129.306	-94.440
(Utilizzo dei fondi)	646	-3.636
Totale altre rettifiche	44.771	-231.700
<b>Flusso finanziario dell'attività operativa (A)</b>	<b>420.023</b>	<b>113.792</b>
<b>B) Flussi finanziari derivanti dall'attività d'investimento</b>		
Immobilizzazioni materiali	-379.048	-838.803
(Investimenti)	-379.048	-838.803
Immobilizzazioni immateriali	-77.556	-484.405
(Investimenti)	-77.556	-484.405
Immobilizzazioni finanziarie	-1.868	-4.903
(Investimenti)	-1.868	-4.903
Attività finanziarie non immobilizzate	0	106.502
Disinvestimenti	0	106.502
<b>Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)</b>	<b>-458.472</b>	<b>-1.221.609</b>
<b>C) Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento</b>		
Mezzi di terzi		
Incremento/(Decremento) debiti a breve verso banche	-456.601	640.551
Accensione finanziamenti	667.515	686.371
<b>Flusso finanziario dell'attività di finanziamento (C)</b>	<b>210.914</b>	<b>1.326.922</b>
<b>Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)</b>	<b>172.465</b>	<b>219.105</b>
Disponibilità liquide a inizio esercizio		
Depositi bancari e postali	85.588	258.053
<b>Totale disponibilità liquide a inizio esercizio</b>	<b>85.588</b>	<b>258.053</b>

Disponibilità liquide a fine esercizio		
Depositi bancari e postali	258.053	477.158
<b>Totale disponibilità liquide a fine esercizio</b>	<b>258.053</b>	<b>477.158</b>

Come nel 2023, anche nel 2024 il **flusso finanziario derivante dalla gestione operativa, grazie soprattutto alle rendite derivanti dal noleggio operativo diretto** è stato positivo per Euro 114 mila.

La copertura dell'attività di investimento, che ha assorbito cassa per Euro 1,2 milioni, è **avvenuta interamente attraverso l'attività di finanziamento che ha portato risorse per Euro 1,3 milioni.**

### Analisi per indici

INDICI DI STRUTTURA FINANZIARIA	31.12.2022	Giudizio	31.12.2023	Giudizio	31.12.2024	Giudizio
Elasticità degli impieghi	0,66	Sufficiente	0,68	Sufficiente	0,54	Sufficiente
Liquidità capitale investito	0,66	Discreto	0,68	Discreto	0,54	Sufficiente
Rigidità dei finanziamenti	1,80	Sufficiente	2,36	Sufficiente	2,52	Discreto
Indebitamento	7,41	Dip. da terzi	7,97	Dip. da terzi	9,21	Dip- da terzi
Solidità patrimoniale	10,99	In Aumento	16,12	In Aumento	21,23	In Aumento
<b>INDICE DI CICLO FINANZIARIO</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>Giudizio</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>Giudizio</b>	<b>31.12.2024</b>	<b>Giudizio</b>
Rotazione del Capitale Investito	0,81	Buono	0,66	Discreto	0,81	Buono
<b>INDICI DI SITUAZIONE ECONOMICA</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>Giudizio</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>Giudizio</b>	<b>31.12.2024</b>	<b>Giudizio</b>
<b>ROS</b> (Return On Sales = MON / [Ricavi delle Vendite e delle Prestazioni])	18,2%	Ottimo	14,7%	Buono	8,2%	Discreto
<b>ROI</b> (Return on Investments = EBIT / CI)	14,4%	Buono	9,6%	Discreto	6,4%	Sufficiente
<b>ROE</b> (Return on Equity = UTILE NETTO / CP )	71,5%	Ottimo	33,7%	Ottimo	24,7%	Ottimo
<b>Tasso costo di indebitamento ("I")</b>	0,8%	Ottimo	3,8%	Buono	3,8%	Buono
<b>EFFETTO LEVERAGE</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>Giudizio</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>Giudizio</b>	<b>31.12.2024</b>	<b>Giudizio</b>
<b>Leverage = ROI - I</b> (se ROI > I, dove I = Tasso di indebitamento)	13,6%	Ottimo	5,8%	Discreto	2,6%	Sufficiente

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

In miglioramento anche l'**indice di rotazione del capitale investito**, a causa dell'incremento del peso del noleggio indiretto sul noleggio diretto.

Costanti gli **indici economici**, eccezion fatta per ROI e ROS a causa del maggior peso di "noleggio indiretto", "export" e "assicurazioni" che hanno generato un aumento del primo margine in assoluto, ma che hanno determinato una riduzione in termini percentuali.

**Analisi di equilibrio della struttura finanziaria**

	31.12.2022	Giudizio	31.12.2023	Giudizio	31.12.2024	Giudizio
Liquidità	1,14	Buono	1,48	Ottimo	1,25	Ottimo
Disponibilità	1,14	Sufficiente	1,48	Discreto	1,25	Discreto
Garanzia	0,39	Sufficiente	0,39	Sufficiente	0,23	Sufficiente
Margine di Tesoreria	-102.859	Sufficiente	293.432	Ottimo	159.108	Buono
Capitale circolante netto	-102.859	Insufficiente	293.432	Ottimo	159.108	Buono
	<b>31.12.2022</b>	<b>Giudizio</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>Giudizio</b>	<b>31.12.2024</b>	<b>Giudizio</b>
<b>Acid Test (indice di liquidità)</b> (Attivo corrente – rimanenze / Passivo corrente)	1,182	Sufficiente	1,598	Discreto	1,349	Sufficiente

**Indici per ammissione a fondo MCC**

## Valutazione per Ammissione a Fondo di Garanzia MEDIOCREDITO Modulo economico finanziario

Codice ATECO:	2022	GIUDIZIO	2023	GIUDIZIO	2024	GIUDIZIO
<b>Settore: INDUSTRIA</b>						
V1: Debiti a breve / Fatturato	0,6991	Buono	0,6537	Buono	0,5173	Buono
V2: Oneri Finanziari / MOL	0,0372	Discreto	0,1806	Discreto	0,2177	Discreto
V3: Costo dei mezzi di terzi	0,0083	Ottimo	0,0382	Discreto	0,0385	Discreto
V4: Liquidità / Fatturato	0,0641	Sufficiente	0,1502	Discreto	0,1539	Discreto
V5: Rotazione magazzino	n.d.	Ottimo	n.d.	Ottimo	n.d.	Ottimo
V6: Variazione % Fatturato	0,9533	Insufficiente	0,2857	Discreto	0,8053	Insufficiente
V7: Indice di autonomia finanziaria	0,1350	Sufficiente	0,1255	Sufficiente	0,1086	Sufficiente
<b>SCORE</b>	<b>-3,4617</b>		<b>-3,4080</b>		<b>-3,2145</b>	
CLASSE	F6		F6		F6	
<b>Modulo andamentale</b>						
SCORE	-		-		-	
CLASSE	UN		UN		UN	
<b>Valutazione Finale</b>						
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 Accettabile rischio di credito		Vulnerabile Accettabile rischio di credito		Vulnerabile Accettabile rischio di credito	

Classe di valutazione	Fascia di valutazione	Probabilità di inadempimento	2022	2023	2024
1	1	0.12%			
2	2	0.33%			
3		0.67%			
4		1.02%			
5	3	1.61%			
6		2.87%	✓	✓	✓
7	4	3.62%			
8		5.18%			
9		8.45%			
10	5	9.43%			
11		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	2024	Allerta
Patrimonio Netto	>	0	438.793	NO
Indice di Sostenibilità degli Oneri Finanziari	<	8%	4,5%	NO
Indice di Adeguatezza Patrimoniale	>	7,6%	12,2%	NO
Indice di Liquidità	>	93,7%	109,9%	NO
Indice di Ritorno Liquido dell'Attivo	>	0,5%	12,1%	NO
Indice di indebitamento Previdenziale e Tributario	<	4,9%	3,4%	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 2025 la società prevede una crescita dei ricavi, sostenuta dal consolidamento del ruolo di JOHIX con i Vendors acquisiti nel 2023 e nel 2024 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. Prevediamo un aumento del volume d'affari delle nuove linee di ricavi individuate nel 2023, come "rent-back", "abbonamento", e "assicurazioni" per incrementare ricavi, marginalità e flussi di cassa. Proseguirà inoltre il progetto pilota di internazionalizzazione, iniziato a novembre 2024, attraverso la nostra proposizione commerciale espressa dal prodotto "ESPANSIONE ITALIA", il servizio di Johix a supporto delle imprese italiane con vocazione all'export, che consente di offrire una dilazione di pagamento ai clienti esteri.

L'azienda continuerà le attività di innovazione di prodotto e processo tramite gli sviluppi informatici della piattaforma JX, con l'obiettivo di:

- Implementare sistemi di "AI agent", integrabili nei sistemi dei vendors, per supportare la loro crescita ed il valore percepito di Johix come società ad alto valore aggiunto
- integrarci con software di terzi per coprire i rischi sul credito (assicurazione) ed i rischi legati all'identificazione dei clienti (strumenti di "Know Your Customer")
- rafforzare la sicurezza informatica
- integrarci con piattaforme di e-commerce
- dotare Vendors e rete commerciale di "Dashboard" per il monitoraggio delle richieste

Avendo completato nel 2025 il nuovo sito web di Johix ([www.johix.com](http://www.johix.com)) saranno attivate iniziative di marketing digitale per l'acquisizione di Vendor e clienti, indipendenti dall'attività della rete commerciale.

Queste azioni ci permetteranno di garantire, per il futuro, una crescita profittevole e sostenibile, che consentirà un significativo miglioramento della profittabilità.

Il 2024 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.

### EVENTI SUCCESSIVI ALLA DATA DI CHIUSURA DEL BILANCIO

Si forniscono, in conformità a quanto disposto dall' art. 2427, comma 1 numero 22-quater del codice civile, le informazioni inerenti la natura e l'effetto patrimoniale, finanziario ed economico dei fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio:

In data 04/04/2025 il Consiglio di Amministrazione ha rinnovato la sua volontà di integrare gli obiettivi aziendali di sostenibilità nella triplice accezione: ambientale, sociale e di governance e di perseguire una serie di obiettivi di Sviluppo Sostenibile previsti dall'Agenda ONU 2030.

Nel proseguo del percorso intrapreso la società RD24 SRL in data 16/05/2025 ha ottenuto, per il secondo anno di esercizio, dalla Piattaforma Open Ecomate, un rating ESG pari a BBB /52/100) che esprime una migliorata capacità di gestione della sostenibilità.

L'analisi del rating evidenzia come la società sia stata in grado di confermare eccellenti risultati nelle seguenti tematiche ESG:

- RIFIUTI
- ETICA PROFESSIONALE
- SALUTE E SICUREZZA
- RESPONSABILITÀ SOCIALE
- ECONOMIA
- INNOVAZIONE

L'analisi effettuata ha, altresì, riportato importanti miglioramenti nelle seguenti aree ESG:

Area	Punteggio 2024	Punteggio 2025	Azione di miglioramento intrapresa
<b>RESPONSABILITÀ SOCIALE</b>	36	58	Adozione Codice Etico
<b>RIFIUTI</b>	58	79	Ottimizzazione gestione rifiuti
<b>ENERGIA</b>	26	37	Azioni volte al risparmio energetico

Le attività di miglioramento delle nostre performance in ambito ESG continueranno anche per l'anno 2025 attraverso l'adozione delle seguenti azioni:

- Somministrazione ai dipendenti del questionario INAIL sullo stress da lavoro correlato
- Monitoraggio catena di fornitura
- Adeguamento alla normativa sul whistleblowing

Il Consiglio di Amministrazione si impegna a comunicare periodicamente a tutti gli stakeholders i risultati raggiunti.

Con l'approvazione all'unanimità dell'Assemblea dei soci, con delibera del 23 maggio, alla data del deposito del bilancio il Presidente ha sottoscritto le proposte di "Simple Agreement for Future Equity" e di "Accelerator Agreement", pervenute da " MB SPEEDUP LIMITED", una Joint Venture tra "Mediobanca" e "Founder Factory". Questo accordo faciliterà l'attività di raccolta di capitali da parte di altri investitori, l'attività di networking B2B per la chiusura di accordi commerciali a livello globale, incrementerà a livello commerciale la credibilità ed il valore percepito della nostra società, in un contesto di mercato altamente competitivo, rafforzerà la nostra collaborazione con le società del Gruppo Mediobanca.

## 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
- rischi finanziari
- rischi operativi

## RISCHI STRATEGICI

### 1. 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.

### 2. 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

### 3. 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.

### 4. 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

## **5. 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

## 6. 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, differenziato per partite iva e privati, e che tiene conto dei seguenti drivers:

- Assenza di pregiudizievoli
- Media dei ritardi sui pagamenti
- Dati ed indici di bilancio
- Zona geografica
- Data di inizio attività
- Fido delle società di assicurazione sul credito
- Assenza di sconfini e insolvenze in CRIF

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 20 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 OPERATIVI

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

### **1. RISCHIO DI 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

### **2. 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

### **3. 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.

Mantova, 28 maggio 2025.

Il presidente del consiglio di Amministrazione