



COMUNICATO STAMPA

INTEGRAZIONI INFORMAZIONI SU ASSEMBLEA ORDINARIA E STRAORDINARIA DI OPS ECOM

Informazione richiesta da Consob ai sensi dell'art.114,comma 5 del TUF

Assago (MI), 18 Dicembre 2025 – OPS eCom S.P.A in riferimento a quanto richiesto da Consob in data 17 dicembre 2025 di integrare una serie di documenti ed informazioni da diffondersi prima della tenuta dell'Assemblea ordinaria e straordinaria della Società del 19 dicembre 2025 comunica quanto segue :

- **Relazione finanziaria al 31 dicembre 2024**

1 - SVALUTAZIONE ASSET B2B E B2C

Per quanto riguarda i precedenti ed attuali business si specifica che la svalutazione integrale delle attività relative ai segmenti B2B e B2C è stata determinata dalla conclusione del ciclo di vita dei contratti con i principali fornitori storici:

- **Cessazione contrattuale:** Al termine dell'esercizio 2024, i contratti con i partner chiave del comparto moda sono giunti a scadenza e non sono stati rinnovati.
- **Assenza di ricavi nel 2025:** Di conseguenza, nel corso dell'esercizio 2025, tali business unit non hanno sostanzialmente generato *revenues*, se non per volumi residuali e non significativi.

Tale evidenza ha reso tecnicamente necessaria la svalutazione completa degli asset correlati per riflettere il reale valore di recupero.

Quindi il Trigger event non è tanto l'acquisizione di DEVA SRL ma la sostanziale cessazione del business B2B e B2C nel mondo del fashion .

Il conferimento della partecipazione in DEVA SRL non è da intendersi come un business alternativo o sostitutivo al precedente, bensì come un'attività aggiuntiva e incrementale.

DEVA SRL è focalizzata sulla commercializzazione online di prodotti e servizi telefonici, un comparto che ha già mostrato ottimi risultati nel corso del 2025.

L'operazione conferma la strategia del Gruppo volta a presidiare mercati digitali ad alta rotazione, capitalizzando le competenze maturate nell'e-commerce.

OPS eCom S.p.A.

P.iva: 07396371002

Sede Legale e Amministrativa: Via Ariberto, 21 20123 Milano (MI)

Sede Operativa: Via I. Newton, 9 20057 Assago MI

2- CONFERIMENTO DEVA

i) Per quanto riguarda le ipotesi alla base dei flussi prospettici si evidenzia che la sostanziale ipotesi di crescita di DEVA SRL, prevista nel corso del 2025, è rinvenibile già dai dati al 30 giugno 2025 che hanno registrato ricavi per circa 2 milioni di Euro che ne denotano il significativo aumento se parametrati ai 662 mila Euro consuntivati complessivamente nel 2024.

Tale crescita e' meglio descritta nel budget 2025 come da tabella allegata.

Si allega budget 2025, **All 1**

(ii) le ipotesi alla base della stima delle componenti del tasso di sconto WACC e le relative fonti informative.;

Il Wacc pari a 9,88% utilizzato in occasione della valutazione del conferimento di DEVA SRL è stato delineato considerando un Cost of Equity (Ke) pari a 10,86% ed un Cost of Debt (Kd) netto pari a 3,80%.

Tali valori sono stati moltiplicati per i relativi pesi rispettivamente pari a 71,94% e 28,06%, i quali sono stati ottenuti considerando un fattore D/E Target del settore pari a 39,01%.

Si è così giunti ad un Wacc pari a 8,88% al quale è stato applicato un punto percentuale aggiuntivo ai fini prudenziali e di mitigazione dei rischi operativi, ottenendo così il Wacc definitivo pari a 9,88%. Di seguito si riepiloga quanto sopra descritto:

Parameters	Value	Note
Risk Free Rate	3,60%	10 years maturity Bond (Italy) – 12 months average as of 30.06.2025
Market Risk Premium	4,21%	Industrialised countries Market Risk Premium (Damodaran Luglio 2025)
Beta Unlevered	0,74	Beta Unlevered - Comparable Companies Damodaran, Advertising (Gennaio 2025)
D/E Target	39,01%	Comparable Companies capital structure – Damodaran, Advertising (Gennaio 2025)
Tax Rate	24,00%	Corporate Tax Rate
Relevered Beta	0,96	Relevered Beta = Beta Unlevered x (1 + (D/E) x (1 - t))
Additional Risk Premium	3,21%	Size premium (Duff& Phelps)
Cost of Equity (Ke)	10,86%	Ke = Rf + (MRP x Relevered Beta) + Additional Risk Premium
Gross Cost of Debt	5,00%	Gross cost of debt - combined

OPS eCom S.p.A.

P.iva: 07396371002

Sede Legale e Amministrativa: Via Ariberto, 21 20123 Milano (MI)

Sede Operativa: Via I. Newton, 9 20057 Assago MI

Tax Rate	24,00%	Corporate Tax Rate (IRES)
Net Cost of Debt (Kd)	3,80%	Kd = Gross cost of debt * (1 - t)
E/(E+D)	71,94%	We based on Comparables capital structure
D/(E+D)	28,06%	Wd based on Comparables capital structure
WACC	8,88%	WACC = (Ke x We) + (Kd x Wd)
Alpha	1,00%	Execution Risk
Wacc Adjusted	9,88%	WACC Adjusted = Alpha + WACC

(iii) descrizione di tutti i profili di rischio riflessi da codesta Società nel tasso di sconto WACC, ulteriori a quelli considerati dalla Rag. Serena Plebani, al fine di ridurre in via prudenziale l'equity value di Deva S.r.l. così come indicato nella relazione illustrativa pubblicata in data 12 settembre 2025;

Il profilo di rischio della Società è stato ritenuto più elevato. Sono stati infatti considerati fattori non espressamente fattorizzati dalla Rag. Serena Plebani, come (i) le imposte figurative nel calcolo del reddito disponibile, (ii) un tasso di attualizzazione più coerente con la size della società (la perizia della Rag. Plebani riportava un tasso del 6% ritenuto troppo ottimistico) e (iii) l'andamento del settore e le recenti vicende macroeconomiche.

(iv) le ragioni del mancato impiego di un tasso di attualizzazione pari al 25%, come normalmente utilizzato.

Il tasso del 25% rappresenta unicamente un tasso in un ipotetico "worst case", utilizzato come simulazione successiva ai soli fini dell'impairment test. Si veda risposta sottostante per ulteriori dettagli.

3 - VALUTAZIONE PIATTAFORMA OMNIA

Il punto di raccordo fondamentale tra la precedente operatività e il nuovo assetto risiede nella piattaforma proprietaria Omnia. In merito alla scelta di non sottoporre l'asset a *impairment test*, si precisa quanto segue:

- **Versatilità del Software:** La piattaforma Omnia non è un sistema specialistico limitato ai prodotti del lusso o della moda. Si tratta di un'architettura generica e scalabile per la gestione integrata della logistica, della fatturazione e del *customer care* per qualsiasi prodotto venduto online.
- **Integrazione con Deva:** Grazie alla sua natura flessibile, Omnia è facilmente integrabile con l'equivalente piattaforma già utilizzata da Deva S.r.l.. È attualmente in corso la fusione dei due sistemi per creare un'unica infrastruttura tecnologica più performante e complessa.
- **Continuità d'uso:** Poiché la piattaforma Omnia continuerà a essere utilizzata attivamente dal Gruppo anche nei prossimi anni a servizio dell'intero business online, non sono stati

OPS eCom S.p.A.

P.iva: 07396371002

Sede Legale e Amministrativa: Via Ariberto, 21 20123 Milano (MI)

Sede Operativa: Via I. Newton, 9 20057 Assago MI



ravvisati i presupposti tecnici per una svalutazione, mantenendo l'asset a servizio della generazione di flussi di cassa futuri.

In particolare la piattaforma Omnia e' alla base del portale OPS Shop lanciato dalla società così come comunicato in data 17 dicembre 2025.

4-CONSOLIDAMENTO DI "SALOTTO" SRL

In relazione alla richiesta di informazioni formulata dalla Commissione vengono forniti i seguenti chiarimenti :

A. Continuità delle assunzioni metodologiche e risultanze 2023

Il mancato consolidamento della partecipazione in parola nell'ambito del bilancio al 31 dicembre 2024 deriva dalla prosecuzione delle assunzioni e delle motivazioni tecniche già addotte dai precedenti amministratori in sede di redazione del bilancio 2023. Tali motivazioni sono state ampiamente rese pubbliche al mercato attraverso le risposte fornite alla Commissione ai sensi dell'art. 154-ter del TUF nel corso del 2024.

B. Assenza di variazioni operative nell'esercizio 2024

La Società precisa che, nel corso dell'esercizio 2024, non sono pervenute variazioni significative rispetto al quadro fattuale e giuridico delineato nel 2023. I presupposti che hanno portato all'esclusione della controllata dal perimetro di consolidamento sono rimasti immutati sotto il profilo della gestione operativa e dei flussi informativi.

C. Evoluzione strategica e dismissione della partecipazione

A differenza della precedente gestione, l'attuale organo amministrativo di OPS eCom S.P.A. ha deliberato una netta discontinuità strategica riguardo a tale asset:

- **Assenza di interesse strategico:** Si conferma che non sussiste alcun legame di business o sinergia operativa tra la partecipata e il nuovo core business della Società (orientato all'e-commerce di prodotti telefonici e piattaforme SaaS).
- **Processo di vendita:** La nuova gestione ha assunto la decisione formale di cedere la partecipazione in Il Salotto S.r.l.. A tal riguardo, si informa che sono attualmente in corso trattative con potenziali acquirenti per la dismissione della quota.
- **Classificazione contabile:** In considerazione delle trattative in corso e della volontà di alienazione, l'asset viene gestito esclusivamente in un'ottica di realizzo, confermando l'estraneità della partecipata dai piani di sviluppo industriale del Gruppo.

OPS eCom S.p.A.

P.iva: 07396371002

Sede Legale e Amministrativa: Via Ariberto, 21 20123 Milano (MI)

Sede Operativa: Via I. Newton, 9 20057 Assago MI



5-Elementi di raccordo tra il tasso WACC considerato ai fini dell’impairment test sull’avviamento al 31 dicembre 2024 (i.e., 13,25% per la CGU B2B e 12,58% per CGU B2C) e quello (i.e., 25%) reso noto con (i) comunicato stampa del 18 settembre 2025 richiesto dalla Consob.

Come accennato, il tasso del 25% risulta essere un parametro di stress test, ipotizzato in una fase successiva rispetto alla definizione dell’impairment test, ai fini di permettere al Management verificare la tenuta del test stesso nell’ipotesi di un *worst case* scenario. Il 25% infatti rappresenta una proxy di un IRR per una società in fase di start-up.

6- CONTENZIOSO AGENZIA DELLE ENTRATE

La società in data 26 novembre 2025 ha depositato l’istanza di autotutela nei confronti dell’agenzia delle entrate di Roma nella quale ha ribadito la correttezza del riporto delle perdite in quanto l’eventuale differenza è dovuta unicamente ad un erroneo riporto delle perdite nel corso degli anni nel quadro RS44/6 .

Poiché’ la società’ prudenzialmente non ha incluso tra le imposte differite attive tale importo nel bilancio 2024, l’eventuale rigetto da parte dell’ADE dell’istanza di autotutela non avrà impatto di natura contabile ne’ nessuna conseguenza sulla proposta di transazione fiscale da presentare nell’ambito del processo di risanamento aziendale.

B, RELAZIONE SULLA POLITICA IN MATERIA DI REMUNERAZIONE E I COMPENSI CORRISPOSTI

In conformità alla richiesta della Consob e sulla base della Relazione sulla Politica di Remunerazione e sui Compensi Corrisposti (aggiornata a dicembre 2025), si forniscono di seguito le integrazioni analitiche richieste secondo lo Schema 7-bis dell'Allegato 3A del Regolamento Emittenti.

SEZIONE I: POLITICA IN MATERIA DI REMUNERAZIONE

In merito ai punti 1 (lettere a, q) e 2 dello Schema, la Società precisa quanto segue:

1.a) Organi coinvolti, iter e soggetti responsabili

OPS eCom S.p.A.

P.iva: 07396371002

Sede Legale e Amministrativa: Via Ariberto, 21 20123 Milano (MI)

Sede Operativa: Via I. Newton, 9 20057 Assago MI

- **Iter di approvazione:** La Politica è stata elaborata dal Consiglio di Amministrazione (CdA) insediatosi il 3 ottobre 2025, previo parere favorevole del Collegio Sindacale (laddove applicabile per legge). Non è stato istituito un Comitato Remunerazioni specifico data la fase di ristrutturazione; le funzioni sono state esercitate dal CdA nel suo complesso.
- **Ruolo dell'Assemblea:** L'Assemblea del 19 dicembre 2025 è chiamata a deliberare con voto vincolante sulla Sezione I della Relazione.

1.q) Indennità in caso di dimissioni o cessazione del rapporto

- **Politica vigente:** La Politica **non prevede** la stipulazione di accordi che stabiliscano indennità per la cessazione anticipata della carica o del rapporto di lavoro (paracadute d'oro).
- **Diritti e preavvisi:** In caso di cessazione, si applicano esclusivamente le previsioni di legge e del CCNL di riferimento (per i dirigenti). Non sono previsti compensi per patti di non concorrenza o per il mantenimento di benefici non monetari oltre la cessazione.

2. Scostamenti dalla politica di remunerazione dell'esercizio precedente

- **Discontinuità strategica:** La Politica 2025-2026 segna una netta rottura rispetto al 2024. A causa della crisi finanziaria e della successiva ricapitalizzazione da parte di Fortezza Capital Holding, i compensi fissi sono stati drasticamente ridotti e la componente variabile (MBO/LTI) è stata integralmente azzerata per il biennio di turnaround.
- **Informazione in negativo:** Si conferma che non sono state effettuate deroghe alla politica in circostanze eccezionali, né sono state utilizzate clausole di claw-back nel periodo di riferimento.

SEZIONE II: COMPENSI CORRISPOSTI (Consuntivo 2024 e frazione 2025)

In merito ai punti 1.5 e 1.6 e alle posizioni apicali, si dettaglia quanto segue:

1.5) Indennità di cessazione della carica o del rapporto

- **Management Uscente (Ottobre 2025):** Si segnala che gli amministratori dimissionari (tra cui Alessandro Giglio) hanno sottoscritto un accordo di rinuncia a ogni pretesa o indennità legata alla fine della carica, a fronte della manleva deliberata dall'Assemblea. Pertanto, non sono state corrisposte indennità di cessazione o benefici collegati.

1.6) Deroghe ed eccezioni

- Non sono state applicate deroghe alla politica di remunerazione approvata né eccezioni procedurali.

Compensi percepiti da Direttori Generali e Dirigenti con Responsabilità Strategiche (DRS)

OPS eCom S.p.A.

P.iva: 07396371002

Sede Legale e Amministrativa: Via Ariberto, 21 20123 Milano (MI)

Sede Operativa: Via I. Newton, 9 20057 Assago MI

Soggetto / Ruolo	Componente Fissa (€)	Componente Variabile (€)	Benefici non monetari (€)	Totale (€)
Direttore Generale	<i>Carica non prevista</i>	<i>Inesistente</i>	<i>Inesistente</i>	0
Dott.ssa Lezzi (DRS 2024)	76.072	0	2.500	78.572
Dott. Micchi (CFO/Preposto 2024)	115.000*	0	0	115.000

**Nota: Compenso erogato a fronte di contratto di consulenza professionale/dirigenziale per il supporto alla ristrutturazione.*

Sintesi per il nuovo Management (dal 03/10/2025):

I nuovi componenti (Ciro Di Meglio - AD; Filippo Fanelli - Presidente) percepiscono esclusivamente un compenso fisso pro-rata per la fine del 2025, come dettagliato nella Relazione, con totale assenza di componenti variabili, bonus o stock-option.

D- COMUNICATO STAMPA DEL 24 NOVEMBRE 2025

Con riferimento alle pregresse posizioni di potenziale opposizione della Società avverso le determinazioni della Commissione, il nuovo Management comunica un netto mutamento di indirizzo:

- **Rinuncia alle opposizioni:** La Società ha deliberato di **non proseguire** in alcuna attività di opposizione, sia essa in sede amministrativa o giurisdizionale, relativamente alle delibere precedentemente oggetto di contestazione.
- **Decadenza delle posizioni:** È ferma volontà dell'attuale gestione lasciar decadere qualsiasi iniziativa legale o ricorso pendente, al fine di favorire un clima di piena collaborazione istituzionale con l'Autorità di Vigilanza e di focalizzare ogni risorsa societaria nel processo di ristrutturazione e rilancio industriale.

E- RELAZIONE ILLUSTRATIVA DEL 20 NOVEMBRE 2025

A) PIATTAFORMA TUTTOFATTURE.IT

Considerazioni in merito alla stima della piattaforma Tuttofatture.it con particolare riferimento a:

OPS eCom S.p.A.

P.iva: 07396371002

Sede Legale e Amministrativa: Via Ariberto, 21 20123 Milano (MI)

Sede Operativa: Via I. Newton, 9 20057 Assago MI

- le ragioni per le quali, a differenza di quanto rilevato nella stima di Deva S.r.l., la Società non ha ritenuto necessario rettificare in via prudenziale la perizia di stima della Rag. Serena Plebani, tenuto conto anche della fase di start up del progetto;

In questo caso non si è ritenuto necessario effettuare rettifiche prudenziali in quanto la valutazione della Rag. Serena Plebani teneva già conto delle rettifiche prudenziali apportate nella stima di Deva S.r.l. (i.e. tasso ritenuto congruo, presenza delle imposte nella determinazione dei flussi etc.).

- le motivazioni per le quali, a fronte di una crescita di mercato prevista del 14-15% fino al 2032, nella predisposizione del Business Plan 2026-2030 è stata considerata una crescita media dei ricavi di circa il 30% annuo;

La previsione di una crescita media annua superiore ai benchmark puramente settoriali non è considerata distonica, bensì fondata sulla specifica natura degli asset e sulle strategie di penetrazione previste. Nello specifico:

- **Modello di Business Scalabile (SaaS):** Per Tuttofatture.it, la crescita del 30% annuo si basa su un modello di ricavi ricorrenti con un tasso di rinnovo stimato del 95%. L'obiettivo di penetrazione è fissato ad appena il 2% del mercato nazionale, lasciando ampi margini di acquisizione incrementale.
- **Strategie di Partnership B2B:** Inoltre, il piano prevede l'acquisizione di volumi attraverso accordi con studi professionali, garantendo una curva di adozione più rapida rispetto alla media organica del mercato.

- le ragioni del mancato impiego di un tasso di attualizzazione pari al 25%, come normalmente utilizzato dalle società start up" (cfr. Comunicato stampa del 24 novembre 2024);

Il perito non ha ritenuto opportuno applicare un tasso forfettario del 25% in quanto si è ritenuto tecnicamente più corretto procedere con una determinazione analitica del tasso di sconto da applicare stimato sulla base di dati di mercato e sulle caratteristiche specifiche della Target.

Nel caso specifico, tasso di attualizzazione utilizzato nel metodo principale (DCF) è stato costruito partendo da dati di mercato (Risk-Free Rate, Beta di comparabili quotati, Market Risk Premium) a cui è stato aggiunto in via prudenziale un premio per il rischio specifico (Alpha) del 4,00% per riflettere l'Execution Risk del Piano, ottenendo un tasso wacc finale del 14,83%.

Inoltre, al fine di tener conto della natura di start-up del target si è ritenuto opportuno applicare un metodo di valutazione c.d. di controllo proprio delle società in fasi di start-up, ossia il Venture Capital Method. Nel caso specifico si è applicato un Internal Rate of Return (IRR) del 40% (dato è

sensibilmente più elevato del 25% richiesto, riflettendo un approccio estremamente conservativo nel valorizzare i flussi all'uscita (Exit Value).

Inoltre, nella determinazione del multiplo da considerare ai fini dell'applicazione del metodo del Venture Capital, si è altresì tenuto conto di uno sconto del 20% sul multiplo medio di mercato proprio al fine di riflettere la ridotta dimensione della Target e la sua fase embrionale rispetto ai competitor non in fase di start-up ricompresi nel panel.

B) PIATTAFORMA PARKOO VALET

Considerazioni in merito alla stima della piattaforma Parkoo Valet, con particolare riferimento a:

- le ragioni per le quali, a differenza di quanto rilevato nella stima di Deva S.r.l. ma in analogia con la stima di Tuttofatture.it, la Società non ha ritenuto necessario rettificare in via prudenziale la perizia di stima della Rag. Serena Plebani;

Come per Tuttofatture.it, anche in questo caso non si è ritenuto necessario effettuare rettifiche prudenziali in quanto la valutazione della Rag. Serena Plebani teneva già conto delle rettifiche prudenziali apportate nella stima di Deva S.r.l. (i.e. tasso ritenuto congruo, presenza delle imposte nella determinazione dei flussi etc.).

Le motivazioni per le quali, a fronte di un CAGR di settore tra il 2020 e il 2025 registrato pari al 22%, nella predisposizione del Business Plan 2026-2030 è stato considerato un CAGR dei ricavi 2026-2030 di circa il 44% e un CAGR dell'EBITDA di circa il 69%.

Come sopra, la previsione di una crescita media annua superiore ai benchmark puramente settoriali non è considerata distonica, bensì fondata sulla specifica natura degli asset e sulle strategie di penetrazione previste. Nello specifico:

- **Effetto "First Mover" e Gap Digitale:** Per Parkoo Valet, il CAGR del 44% riflette la digitalizzazione di un servizio attualmente frammentato, dove solo il 25-30% degli stalli è gestito digitalmente. La crescita è sostenuta da un'indagine di mercato che rileva una propensione all'uso del servizio pari al 70% degli automobilisti.
- **Strategie di Partnership B2B:** come nel precedente caso, il piano prevede l'acquisizione di volumi attraverso accordi con strutture alberghiere/aeroportuali, garantendo una curva di adozione più rapida rispetto alla media organica del mercato.

Le considerazioni circa l'approccio prudenziale adottato dal perito Serena Plebani che nel caso del metodo finanziario ha portato a rettificare il valore stimato da 2,4 mln di euro a 1,5 mln di euro;



Nonostante il metodo finanziario indicasse un valore di € 2,4 mln, la valutazione finale è stata ridotta a € 1,5 mln ad ulteriore prudenza per garantire la massima tutela dei soci della conferitaria, anche alla luce delle risultanze ottenute dal metodo di controllo (Venture Capital) pari a € 1,8 Mln, dunque inferiore al metodo principale.

Le ragioni del mancato impiego di un tasso di attualizzazione “pari al 25%, come normalmente utilizzato dalle società start up” (cfr. Comunicato stampa del 24 novembre 2024);

In coerenza con la valutazione della Tuttofatture.it, il perito non ha ritenuto opportuno applicare un tasso forfettario del 25% in quanto si è ritenuto tecnicamente più corretto procedere con una determinazione analitica del tasso di sconto da applicare stimato sulla base di dati di mercato e sulle caratteristiche specifiche della Target.

Nel caso specifico, tasso di attualizzazione utilizzato nel metodo principale (DCF) è stato costruito partendo da dati di mercato (Risk-Free Rate, Beta di comparabili quotati, Market Risk Premium) a cui è stato aggiunto un premio per il rischio specifico (Alpha) del 4,00% per riflettere l'Execution Risk del Piano, ottenendo un tasso wacc finale del 14,83%.

Inoltre, al fine di tener conto della natura di start-up del target si è ritenuto opportuno applicare un metodo di valutazione c.d. di controllo proprio delle società in fasi di start-up, ossia il Venture Capital Method.

Nel caso specifico si è applicato un Internal Rate of Return (IRR) del 40% (dato è sensibilmente più elevato del 25% richiesto, riflettendo un approccio estremamente conservativo nel valorizzare i flussi all'uscita (Exit Value).

Inoltre, nella determinazione del multiplo da considerare ai fini dell'applicazione del metodo del Venture Capital, si è altresì tenuto conto di uno sconto del 20% sul multiplo medio di mercato proprio al fine di riflettere la ridotta dimensione della Target e la sua fase embrionale rispetto ai competitor non in fase di start-up ricompresi nel panel.

Come richiesto da Consob tale documento verrà letto integralmente nel corso dell'Assemblea del 19 dicembre 2025 e contemporaneamente verranno pubblicate le integrazioni ai vari documenti indicati in questo comunicato.

Contatti per gli Investor Relations: - IR@opsecom.it

Il presente comunicato stampa è diffuso tramite 1Info/eMarket SDIR ed è disponibile sul sito internet della Società all'indirizzo Indirizzo Web www.opsecom.it della Sezione Investor Relations

OPS eCom S.p.A.

P.iva: 07396371002

Sede Legale e Amministrativa: Via Ariberto, 21 20123 Milano (MI)

Sede Operativa: Via I. Newton, 9 20057 Assago MI