VICTAnova

THE POWER OF INNOVATION

COMPANY PROFILE · 2026

Innovazione che diventa *valore.*

Consulenza strategica, tecnologie e sviluppo per imprese, dealer e pubbliche amministrazioni.

00 · CONTENUTI

Indice

01 **Chi siamo** — Esperienza senior, sguardo avanti — 03

02 **A chi ci rivolgiamo** — Dealer, imprese e pubbliche amministrazioni — 04

03 **Il valore per il cliente** — Mercato, piano operativo, affiancamento — 05

04 **Competenze integrate** — Le nove aree di intervento — 06

05 **Tecnologie e trasformazione digitale** — Printing, documenti, ICT, digital signage — 07

06 **Business advisory e sviluppo** — Canale, go-to-market, relazioni istituzionali — 08

07 **Finanza e settore pubblico** — Finanza agevolata, credito, Ufficio Gare — 09

08 **Il metodo VICTAnova** — Dalla strategia ai risultati — 10

09 **Network e attività in corso** — Associazioni, partner e progetti — 11

10 **Insight e rassegna stampa** — Idee, analisi e fonti pubbliche — 12

11 **Impegno sociale** — Territorio, persone, comunità — 13

12 **Contatti e dati societari** — Parliamo del tuo progetto — 14

01 · CHI SIAMO

Esperienza senior. Sguardo avanti.

VICTAnova è un partner consulenziale per aziende che producono, distribuiscono e utilizzano tecnologie di stampa, gestione documentale, ICT e comunicazione digitale.

Conosciamo le dinamiche del canale, il valore delle relazioni e la necessità di far convivere innovazione e sostenibilità economica. Per questo trasformiamo priorità, investimenti e opportunità in piani di lavoro verificabili: obiettivi chiari, responsabilità definite, tempi e indicatori condivisi.

Affianchiamo proprietà, management e organizzazioni nelle decisioni che incidono davvero su crescita, competitività e capacità di innovare. Non proponiamo modelli standard: ogni intervento è calibrato su obiettivi, risorse e maturità dell'impresa, con un coinvolgimento diretto fino alla realizzazione.

Ascolto

Partiamo dai dati e dalle persone: senza una diagnosi condivisa non esistono priorità credibili.

Concretezza

Piani operativi con responsabilità, milestone e KPI, non presentazioni fini a sé stesse.

Presenza

Affianchiamo i team che devono realizzare il progetto, fino al risultato.

SENIOR ADVISOR

Massimiliano Fastelli

Affianca VICTAnova con la massima autonomia e la piena fiducia della proprietà, contribuendo alla visione strategica e allo sviluppo aziendale in stretta collaborazione con il management.

"Il nostro obiettivo è semplice: rendere ogni scelta più consapevole e ogni progetto più efficace."

Per chiarezza verso soci, clienti e partner: il suo ruolo è strategico e consulenziale e non comporta la titolarità di partecipazioni al capitale sociale.

02 · DESTINATARI

Tre mondi, un solo metodo.

Lo stesso approccio, calibrato sulle esigenze di chi produce, distribuisce, utilizza o acquista tecnologia.

01

Produttori, distributori e dealer

Il canale cambia: vendere macchine non basta più. Il dealer che cresce propone una trasformazione.

- Sviluppo e organizzazione della rete di vendita
- Posizionamento e go-to-market
- Offerta integrata: stampa, documenti, ICT, sicurezza e digital signage
- Analisi di applicazioni e nuovi mercati

02

Imprese utilizzatrici

Tecnologia, flussi e costi vanno governati come un unico sistema, non come acquisti separati.

- Analisi di sistemi di stampa office, production e grande formato
- Digitalizzazione dei flussi documentali
- Infrastrutture ICT e modelli digitali
- Finanza agevolata e accesso al credito per gli investimenti

03

Pubbliche amministrazioni e imprese che lavorano con la PA

Il mercato pubblico richiede metodo, tempi certi e padronanza degli strumenti di acquisto.

- Ufficio Gare esterno: scouting, selezione e strategia
- Gestione documentale di gara
- MePA ed e-procurement
- Relazioni con istituzioni e stakeholder

03 · VALORE

Decisioni più consapevoli. Progetti più efficaci.

Il valore di VICTAnova si misura in tre momenti: capire il mercato, pianificare con rigore, accompagnare chi realizza.

01 Lettura del mercato

Scenario competitivo, canali, applicazioni e opportunità reali.

- Dove si sta spostando la domanda e quali applicazioni crescono
- Come si muovono concorrenti e canali
- Quali opportunità sono concretamente raggiungibili dall'impresa

02 Piano operativo

Responsabilità, tempi, indicatori e risultati attesi.

- Obiettivi tradotti in attività e milestone
- Chi decide, chi realizza, come si misura
- KPI e strumenti di controllo condivisi

03 Affiancamento

Supporto diretto alle persone che devono realizzare il progetto.

- Facilitazione delle decisioni e coinvolgimento dei team
- Monitoraggio degli avanzamenti e correzione degli scostamenti
- Consolidamento delle competenze nel tempo

Perché VICTAnova

Esperienza senior nel canale, lettura del mercato e disciplina esecutiva in un unico partner: nessun modello standard, solo interventi calibrati sull'impresa.

04 · COMPETENZE

Soluzioni integrate. Visione concreta.

Nove aree che dialogano tra loro: strategia, tecnologia e organizzazione in un'unica roadmap.

01 Printing & Production

Consulenza per sistemi di stampa office, production e grande formato, analisi delle applicazioni e sviluppo del canale.

02 Document Management

Digitalizzazione dei flussi documentali, automazione dei processi, gestione più agile e sicura.

03 ICT & Digital Transformation

Infrastrutture, servizi e modelli digitali per sostenere la crescita e migliorare l'efficienza operativa.

04 Digital Signage

Strategie e tecnologie per comunicare negli spazi fisici con contenuti dinamici e misurabili.

05 Business Advisory

Posizionamento, go-to-market, organizzazione commerciale, reti di vendita e nuove opportunità.

06 Finanza agevolata

Individuazione degli strumenti, impostazione dei progetti e pianificazione degli investimenti.

07 Accesso al credito

Analisi del fabbisogno finanziario e dialogo con istituti di credito e partner finanziari.

08 Relazioni istituzionali e sviluppo

Relazioni con Governo, enti e stakeholder per startup, insediamenti e nuove business unit.

09 Public Procurement e gare

Ufficio Gare esterno: scouting, strategia, documentazione, MePA ed e-procurement.

05 · TECNOLOGIE

Dalla macchina al processo.

Analizziamo sistemi di stampa, applicazioni, flussi documentali e infrastrutture ICT per collegare tecnologia, produttività e nuove opportunità commerciali, con soluzioni sostenibili per l'organizzazione.

Printing & Production

- Sistemi office, production e grande formato
- Analisi delle applicazioni e dei mercati di sbocco
- Sviluppo del canale e dell'offerta di servizio

Document Management

- Digitalizzazione dei flussi documentali
- Automazione dei processi
- Gestione più agile, tracciabile e sicura

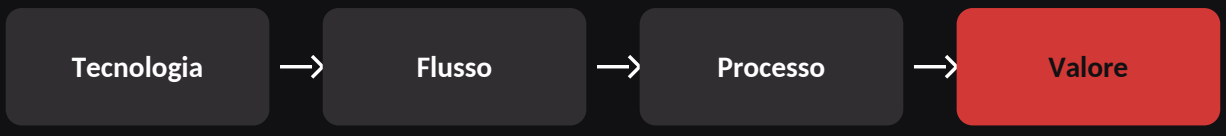
ICT & Digital Transformation

- Infrastrutture e servizi
- Modelli digitali a supporto della crescita
- Efficienza operativa e sostenibilità degli investimenti

Digital Signage

- Strategie per comunicare negli spazi fisici
- Contenuti dinamici, misurabili e ad alto impatto
- Integrazione con l'ecosistema tecnologico del cliente

UN'UNICA STRATEGIA OPERATIVA



Printing, document management, ICT e digital signage diventano parte di un'unica strategia operativa.

06 · ADVISORY

Crescita costruita sul mercato reale.

Supportiamo posizionamento, go-to-market, organizzazione commerciale e sviluppo del canale.

Business Advisory

Affianchiamo proprietà e management nelle scelte che determinano posizionamento e capacità di crescita.

- **Posizionamento**: dove competere e come distinguersi
- **Go-to-market**: segmenti, offerta, canali e messaggi
- **Organizzazione commerciale**: ruoli, processi, obiettivi
- **Reti di vendita**: sviluppo e governo del canale
- **Nuove opportunità**: applicazioni e mercati adiacenti
- **Nuove business unit**: dalla progettazione all'avvio

Il canale è il luogo in cui tecnologia e mercato si incontrano: per questo conosciamo le sue dinamiche e lavoriamo con chi lo presidia ogni giorno.

Relazioni istituzionali e sviluppo

Costruzione di relazioni qualificate con Governo, enti e stakeholder.

- Avvio di **startup** e nuove iniziative
- Progetti di **insediamento** sul territorio
- Creazione di **business unit** per imprese e multinazionali
- Dialogo con **istituzioni** e stakeholder

Le relazioni giuste, al momento giusto, riducono i tempi di avvio e aprono strade che da soli non sarebbero visibili.

07 · FINANZA E PA

Investimenti, credito e opportunità pubbliche.

Gli strumenti finanziari e il mercato pubblico sono leve di sviluppo: le rendiamo accessibili con metodo.

Finanza agevolata

Individuazione degli strumenti, impostazione dei progetti e supporto alla pianificazione degli investimenti.

- Mappatura degli strumenti disponibili
- Impostazione e coerenza del progetto
- Pianificazione degli investimenti

Accesso al credito

Analisi del fabbisogno finanziario e affiancamento nel dialogo con istituti di credito e partner finanziari.

- Analisi del fabbisogno
- Individuazione degli strumenti più adatti
- Dialogo con banche e partner

PUBLIC PROCUREMENT E GARE

Il tuo Ufficio Gare esterno

Sviluppiamo opportunità verso la pubblica amministrazione, dalla ricerca del bando alla documentazione, con supporto specialistico.

01	02	03	04	05
Scouting	**Selezione**	**Strategia**	**Documentazione**	**MePA ed e-procurement**

Scouting delle gare coerenti con il profilo dell'impresa · **selezione** delle opportunità con il miglior rapporto impegno/probabilità · **strategia** di partecipazione · **gestione documentale** · operatività su **MePA** ed **e-procurement**.

PUBLIC PROCUREMENT · MePA · E-PROCUREMENT · TENDER OFFICE

08 · METODO

Dalla strategia ai risultati.

Visione strategica, conoscenza dei mercati, competenze tecnologiche e disciplina esecutiva. Partiamo dai dati e dall'ascolto delle persone per costruire priorità concrete, sostenibili e misurabili.

01

Ascolto e diagnosi

Analizziamo modello di business, posizionamento, organizzazione, processi, tecnologie e risultati economici per individuare opportunità, criticità e leve di sviluppo.

02

Strategia e priorità

Allineiamo obiettivi, risorse e tempi, selezionando le iniziative capaci di generare il maggiore impatto sul business e un vantaggio competitivo sostenibile.

03

Roadmap e governance

Traduciamo la strategia in attività, responsabilità, milestone, KPI e strumenti di controllo: è chiaro chi decide, chi realizza e come si misurano i risultati.

04

Esecuzione e miglioramento

Affianchiamo i team, facilitiamo le decisioni, monitoriamo gli avanzamenti e correggiamo gli scostamenti, consolidando competenze e risultati nel tempo.

Nessun modello standard: ogni intervento è calibrato su obiettivi, risorse e maturità dell'impresa, con coinvolgimento diretto fino alla realizzazione.

09 · NETWORK

Relazioni che generano valore.

Associazioni, partner e progetti attraverso cui VICTAnova costruisce dialogo con imprese, professionisti e territori.

APPARTENENZE

Confimea Sanità

ASSOCIATA DA GIUGNO 2025

Rete nazionale dedicata alle realtà del comparto sanitario. Il rapporto con il Presidente Giorgio Asquini sostiene un dialogo concreto tra imprese, professionisti e territori.

CDO Lazio

ASSOCIATA DA DICEMBRE 2025

Comunità d'impresa che favorisce incontro, collaborazione e crescita condivisa. L'adesione nasce dall'ottimo rapporto con il Presidente Fabrizio De Luca e con Mario Regosa.

ATTIVITÀ E PRESENZE RECENTI

Viscom 2026

Presenza con lo stand Lumina; riflessioni su come mettere la tecnologia "a regime e a reddito".

Open House SCREEN

Con il partner AGE Srl e il suo titolare, dott. Giuseppe Fabozzi: confronto su tecnologie e modelli organizzativi della stampa.

MC System BiancoDigitale

Dal settembre 2025, advisor per mercato, canale e relazioni strategiche della sede romana.

Mutoh HydrAton · Reis Elettronica

Dimostrazione tecnica sulla tecnologia ibrida per la decorazione, con Michele Razeti e Sarah Baratto.

Eventi Confimea

Interventi alla Galleria Nazionale d'Arte Moderna (luglio 2026) e alla cena nazionale Confimea Sanità (settembre 2026).

Inclusione e lavoro

Incontri del 26 settembre 2026 su formazione, affiancamento e fabbisogni delle imprese.

10 · INSIGHT

Idee, analisi e scenari.

Ogni lunedì, una lettura dei cambiamenti che stanno trasformando mercato, tecnologia, organizzazione e competitività.

GLI ULTIMI INSIGHT

30 ott 2026	TECNOLOGIA E SVILUPPO D'IMPRESA	La tecnologia avanza: come trasformarla in valore? Spunti da Viscom 2026.
4 ott 2026	AI E AUTOMAZIONE	Il futuro è già presente: innovare per dare valore al tempo.
2 ott 2026	PERSONE E RESPONSABILITÀ SOCIALE	Festa dei Nonni: il futuro cresce tra generazioni.
1 ott 2026	STAMPA DIGITALE	Con AGE all'Open House SCREEN: accompagnare l'innovazione.
28 set 2026	PERSONE E COMPETENZE	Carenza di personale: l'inclusione come scelta d'impresa.
21 set 2026	CANALE E SERVIZI	Vendere macchine non basta più: il dealer che cresce vende trasformazione.

DICONO DI NOI · FONTI PUBBLICHE

- **Il Poligrafico n. 233 · giugno 2026** — Presentazione di VICTAnova sulla rivista di riferimento per stampa e comunicazione.
- **Stampamedia.net · luglio 2026** — Il percorso di Massimiliano Fastelli e l'approccio VICTAnova a trasformazione digitale e sviluppo d'impresa.
- **Italia Publishers n. 6/2025 · dicembre 2025** — Approfondimento sulla tecnologia HydrAton e sulla dimostrazione svolta presso Reis Elettronica.
- **Stampamedia.net · settembre 2025** — MC System BiancoDigitale a Roma e l'ingresso di Massimiliano Fastelli come advisor.

11 · IMPEGNO

Il valore cresce quando è condiviso.

VICTAnova e il suo management sostengono iniziative sociali, culturali e sportive capaci di creare partecipazione e opportunità per le comunità.

SOLIDARIETÀ E RINASCITA

Sartoriale Roma e TCS Onlus

Evento solidale sostenuto da VICTAnova: “Dove l’impossibile diventa possibile”.

CREATIVITÀ E TERRITORIO

Filo e Fibra

Supporto a un progetto che unisce creatività, lavoro e radicamento territoriale.

SPORT E COMUNITÀ

Fonte Belverde

Sostegno a una squadra dilettantistica, presidio di aggregazione e crescita dei giovani.

IMPRESA E INCLUSIONE

Creare valore significa costruire opportunità.

Dai fabbisogni delle aziende ai percorsi di inclusione: formazione, affiancamento e risultati misurabili. Sviluppo economico e responsabilità sociale procedono insieme.

12 · CONTATTI

Parliamo del tuo progetto.

Raccontaci l'obiettivo, il contesto e le tempistiche: partiremo dalle domande giuste.

REFERENTE	Massimiliano Fastelli · Senior Advisor
EMAIL	info@victanova.it
TELEFONO	+39 342 174 4120
SITO WEB	www.victanova.it
LINKEDIN	linkedin.com/company/victanova
SEDE	Piazzale delle Belle Arti, 2 · 00196 Roma (RM)

Dati societari e fatturazione

RAGIONE SOCIALE	VICTAnova Srls
P. IVA	18122311006
CODICE SDI	M5UXCR1
PEC	victanova@pec.victanova.it

Prenota una demo LUMINA oppure richiedi un primo confronto: scrivici o chiamaci.

VICTAnova

THE POWER OF INNOVATION

Costruiamo il prossimo passo.

VICTAnova Srls · Piazzale delle Belle Arti, 2 · 00196 Roma
info@victanova.it · +39 342 174 4120
www.victanova.it

© 2026 VICTAnova Srls · Tutti i diritti riservati · P. IVA 18122311006