



Piano Industriale

2026 – 2029

Poggibonsi (SI) – Marzo 2026

Indice

- | | | | |
|----|--------------------------------------|----|--------------------------------------|
| 01 | La Società | 10 | Obiettivi Commerciali 2026 |
| 02 | Capitale Sociale e Soci | 11 | Revenue Model |
| 03 | Organi Amministrativo e di Controllo | 12 | La Struttura Commerciale |
| 04 | La Mission Aziendale | 13 | Pianificazione Finanziaria - Ricavi |
| 05 | I Servizi Offerti | 14 | Budget Economico Sintetico |
| 06 | Il Mercato di Riferimento | 15 | Free Cash Flow & Budget Patrimoniale |
| 07 | I Concorrenti | 16 | DSCR & Posizione Finanziaria |
| 08 | Certificazioni & Compliance | 17 | Conclusioni |
| 09 | Scalabilità della Piattaforma | | |

La Società

Rox Pay S.R.L. è una start-up innovativa costituita ai sensi dell'art. 4 comma 10 bis del D.L. 24 Gennaio 2015 n. 3.

Nasce a Poggibonsi (SI) nel novembre 2020 e inizia la sua attività con l'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese di Arezzo–Siena, nr. 01524770524, REA: SI–207284.

La società sviluppa, produce e gestisce una piattaforma informatica attraverso cui viene erogato un innovativo servizio di interfacciamento tra clienti e istituti bancari e finanziari.

Nov 2020

Fondazione

Poggibonsi (SI)

Sede

01524770524

P.IVA

€ 350.000

Cap. Sociale

7 risorse

Addetti 2025

Sez. Spec. RI

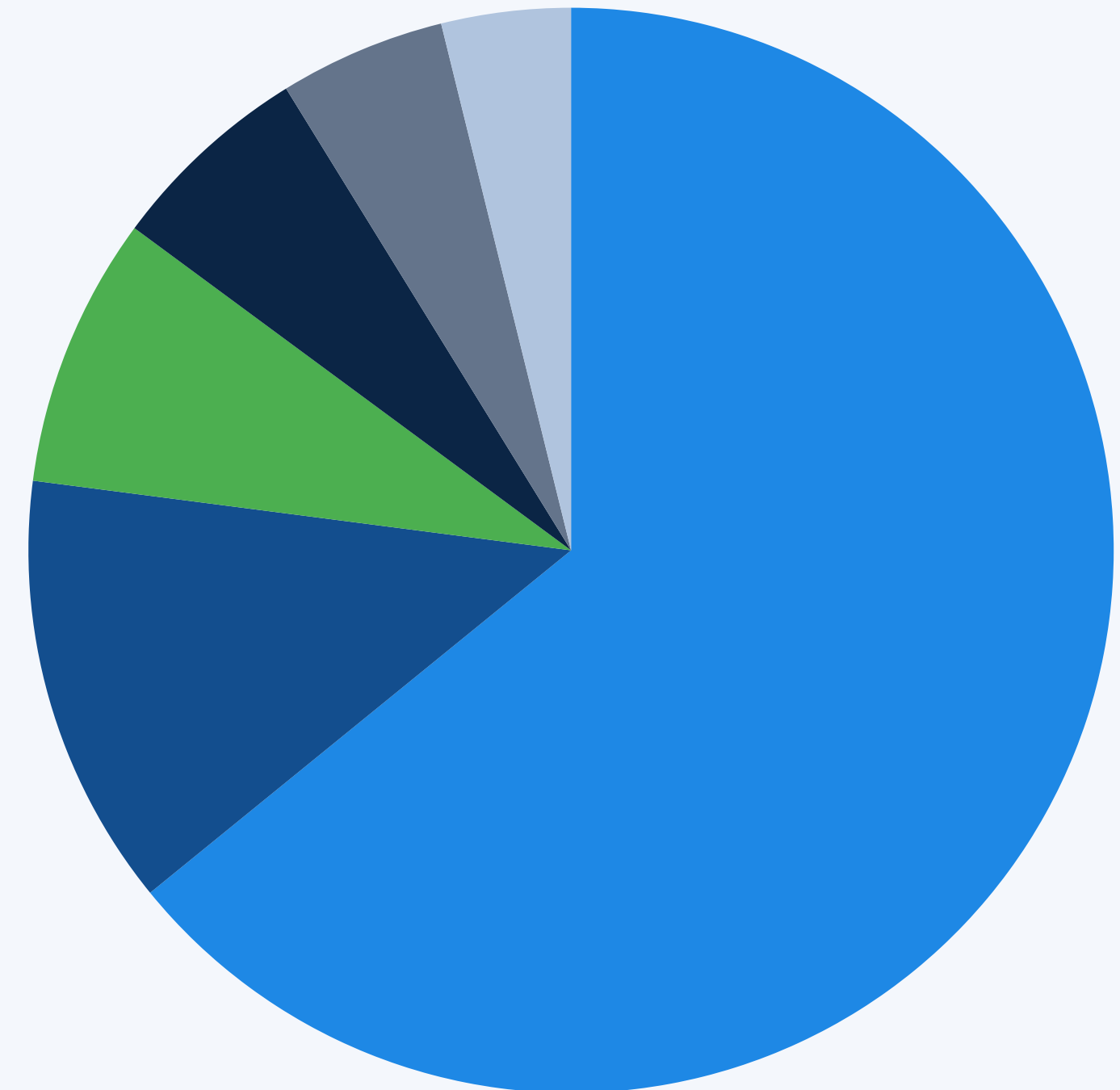
Start-up Innov.

Il Capitale Sociale e i Soci

Capitale Sociale post-aumento marzo 2026: € 350.000,00 - deliberato, sottoscritto e versato

Socio	Quota (€)	%
Starrantino Tomaas Vento	224.441,11	64,13%
Francioni Giovanni	45.206,25	12,92%
Dainelli Simone	28.236,40	8,07%
Norfini Lapo	21.297,40	6,08%
Tinto Giovanni	17.324,89	4,95%
Bains Sarpreet	8.656,77	2,47%
Martini Simone	4.486,05	1,28%
Singh Udihaveer	156,96	0,04%
Guidi Roberto	119,03	0,03%
Bruni Claudio	75,14	0,02%
TOTALE	350.000,00	100,00%

● Starrantino T.V.
 ● Francioni G.
 ● Dainelli S.
 ● Norfini L.
 ● Tinto G.
 ● Altri



Organo Amministrativo e Organo di Controllo

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Presidente del CDA

Giovanni Francioni

Siena, 03/11/1958 – C.F. FRNGNN58S03I726P

Amministratore Delegato

Tomaas Vento Starrantino

Poggibonsi, 30/08/1995 – C.F. STRTSV95M30G752Q

Consigliere

Marco Franchi

Siena, 20/06/1982 – C.F. FRNMRC82H20I726Z

COLLEGIO SINDACALE – nomina 15/05/2026

Presidente del Collegio Sindacale

Roberto Dragoni

Sindaco Effettivo

Marco Picchi

Sindaco Effettivo

Carlo Cagnacci

Sindaco Supplente

Francesca Albano

Sindaco Supplente

Paolo Maraffon

La Mission Aziendale

Costruire il primo circuito di pagamento europeo senza commissioni sulle transazioni domestiche, liberando le imprese dai costi nascosti e favorendo un'economia digitale trasparente e competitiva.



Ecosistema All-in-One

Piattaforma fintech omnichannel che unifica pagamenti fisici e digitali in un flusso unico automatizzato



Compliance & Sicurezza

PCI DSS, OAM SP5729, ISO 27001, ISO 9001: i massimi standard di sicurezza e qualità



Modello Scalabile

SaaS + Pay-Per-Use: i ricavi crescono con i volumi del merchant senza rinegoziazioni



Partner Strategico

Non solo gateway: firma digitale, open banking, marketing integrato, SDI nativo

I Servizi Offerti



Gateway & Checkout Custom

Visa, Mastercard, Apple/Google Pay,
3DS 2.0 adattivo, checkout
personalizzabile



Open Banking (PISP & AISP)

Pagamenti A2A via PSD2, bonifici
istantanei, zero chargeback



PCI Proxy

Gestione dati carta fuori dai server del
merchant, compliance PCI DSS garantita



Pagamenti Ricorrenti

Tokenizzazione, subscription
management, auto-update carte
scadute



Smart POS Omnichannel

Terminali Android, dashboard unificata,
fatturazione SDI integrata



Antifrode AI-Driven

Monitoraggio real-time, PCI DSS L1,
GDPR, ACN Cybersecurity



BNPL Nativo

Credito al consumo istantaneo con
scoring CRIF, incasso immediato



Licenza OAM SP5729

Operatore regolamentato da giugno
2025 per servizi finanziari

Il Mercato di Riferimento

Il mercato dei pagamenti elettronici europei conta circa 135.000 miliardi di euro nel 2024, con crescita costante trainata da innovazione tecnologica, PSD2 e wallet digitali.

€ 135.000 Mld

Mercato UE pagamenti 2024

€ 54 Mld

e-commerce B2C Italia

6 Mln+

Aziende italiane potenziali

CAGR +12%

Crescita attesa pagamenti IT

Driver di crescita:

- Open Banking PSD2 e pagamenti A2A
- Crescita e-commerce PMI italiane
- Adozione wallet (Apple/Google Pay)
- Fatturazione elettronica SDI integrata

Opportunità RoxPay:

- Modello IC++ più competitivo dei flat
- Unico con SDI integrato nell'incasso
- Verticali: HoReCa, retail, e-commerce
- ISO 27001/9001 + OAM: fiducia totale

I Concorrenti

Stripe

Gateway globale, banking-as-a-service. Commissioni flat non ottimizzate per volumi elevati. Ideale per startup e grandi aziende internazionali.

Adyen

Leader mondiale nell'acquiring B2B. Partner strategico di RoxPay per commissioni IC++ da 0,25%. Meno accessibile alle PMI.

Market Pay

Fintech europeo omnichannel, forte nel retail fisico. Meno orientato alle PMI italiane e alla compliance SDI.

Mollie

Scale-up olandese con plugin pronti per WooCommerce/Shopify. Forte sui metodi locali europei. Nessun SDI nativo.

Certificazioni & Compliance



PCI DSS Level 1

Massimo standard globale per il trattamento sicuro dei dati di pagamento. Protegge ogni transazione da frodi e violazioni.



ISO 27001

Certificazione internazionale per la gestione della sicurezza delle informazioni: riservatezza, integrità e disponibilità.



ISO 9001

Standard per la gestione della qualità aziendale: processi controllati, miglioramento continuo, soddisfazione del cliente.



Licenza OAM - SP5729

Iscrizione giugno 2025. Operatore regolamentato per l'intermediazione finanziaria, conformità normativa completa.



Licenza Registrar EurID

RoxPay è registrar accreditato per la gestione dei domini .eu, con conformità agli standard europei.



ACN Cybersecurity

Conformità alle linee guida dell'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale

Scalabilità della Piattaforma

L'architettura cloud-native di RoxPay genera tre effetti moltiplicatori che consentono di crescere senza costi marginali proporzionali:



Rox-Memory Network Effect

Ogni merchant aggiunge carte al vault. Gli utenti pagano con 1-click su tutti i siti partner. Il transato cresce esponenzialmente senza aumentare i costi di acquisizione.

+30% Conversioni



Automazione Back-Office

Riconciliazione, compliance AML, SDI e reporting automatizzati. Un volume 10x di transazioni richiede solo un lieve aumento del personale.

~0 Costi Marginali



SaaS + Pay-Per-Use

Il modello ibrido garantisce MRR stabile (canoni fissi) e ricavi variabili proporzionali al successo del merchant. Zero rinegoziazioni al crescere dei volumi.

EBIT 8,88% → 48,52%

Obiettivi Commerciali 2026

OBIETTIVO CHIAVE

1.800 Merchant Attivi entro Dicembre 2026

Q1 2026

350 merchant

Lancio campagna HoReCa
Toscana/Umbria, attivazione rete
agenti, Meta Ads B2B

Q2 2026

550 merchant

Espansione Nord Italia, verticale e-
commerce, partnership software
gestionali

Q3 2026

1000 merchant

Spinta SEO/Content inbound, referral
program merchant attivi, eventi di
settore

Q4 2026

1.800 merchant

TARGET RAGGIUNTO → attivazione
licenze PSD2 Banca d'Italia

Revenue Model

Tre pilastri: Set-up (one-time) + SaaS (MRR ricorrente) + Pay-Per-Use (scalabile con il cliente)

Modulo	Canone Mensile SaaS	Costo a Consumo PPU
Lightspeed (Email & SMS)	€ 19,00/mese	€ 0,005/email – € 0,055/SMS
WhatsApp API	€ 39,00/mese	€ 0,069/messaggio
Swiftline (Payments)	€ 15,00/mese	0,75% + 0,15 comm. fissa
Secure Sign (Firma Digitale)	€ 12,00/mese	€ 1,00/contratto
API REST (Integrazioni)	€ 49,00/mese	€ 0,015/chiamata API

Case Study – Merchant Enterprise Medium (fatturato €650k/anno, 9.285 transazioni/anno):

Set-up €790 una tantum | Canoni SaaS €912/anno | Swiftline €4.686/anno | Secure Sign €600/anno | API REST €1.350/anno
Ricavo operativo annuo (escluso set-up): € 7.548 – media mensile: € 629/mese per merchant di questa fascia

La Struttura Commerciale - Canali di Vendita



Online Platform

Registrazione self-service, demo e onboarding guidato su roxpay.eu



Sales Team Interno

Dipendenti dedicati a consulenza personalizzata e attivazione servizi B2B



Partner & Agenti

Rete commerciale esterna e partnership con software gestionali e fintech



Events & Marketing

Fiere, Meta Ads B2B, SEO keyword pagamenti, LinkedIn content marketing



Referral & Testimonianze

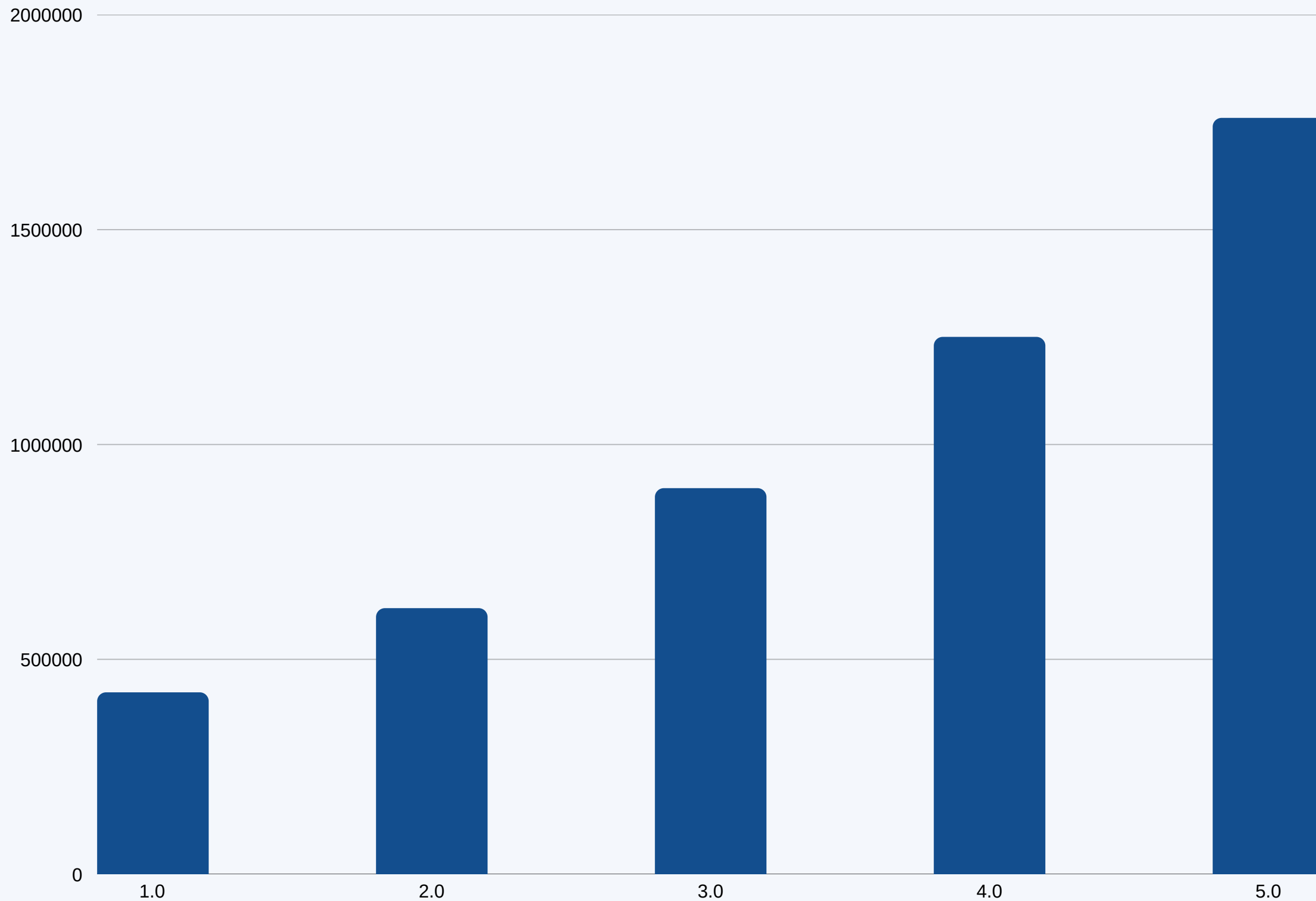
Programma referral tra merchant, case study, video-testimonial



Email & WhatsApp Outreach

Campagne segmentate per verticale: HoReCa, retail, e-commerce, hospitality

Pianificazione Finanziaria - I Ricavi 2025–2029

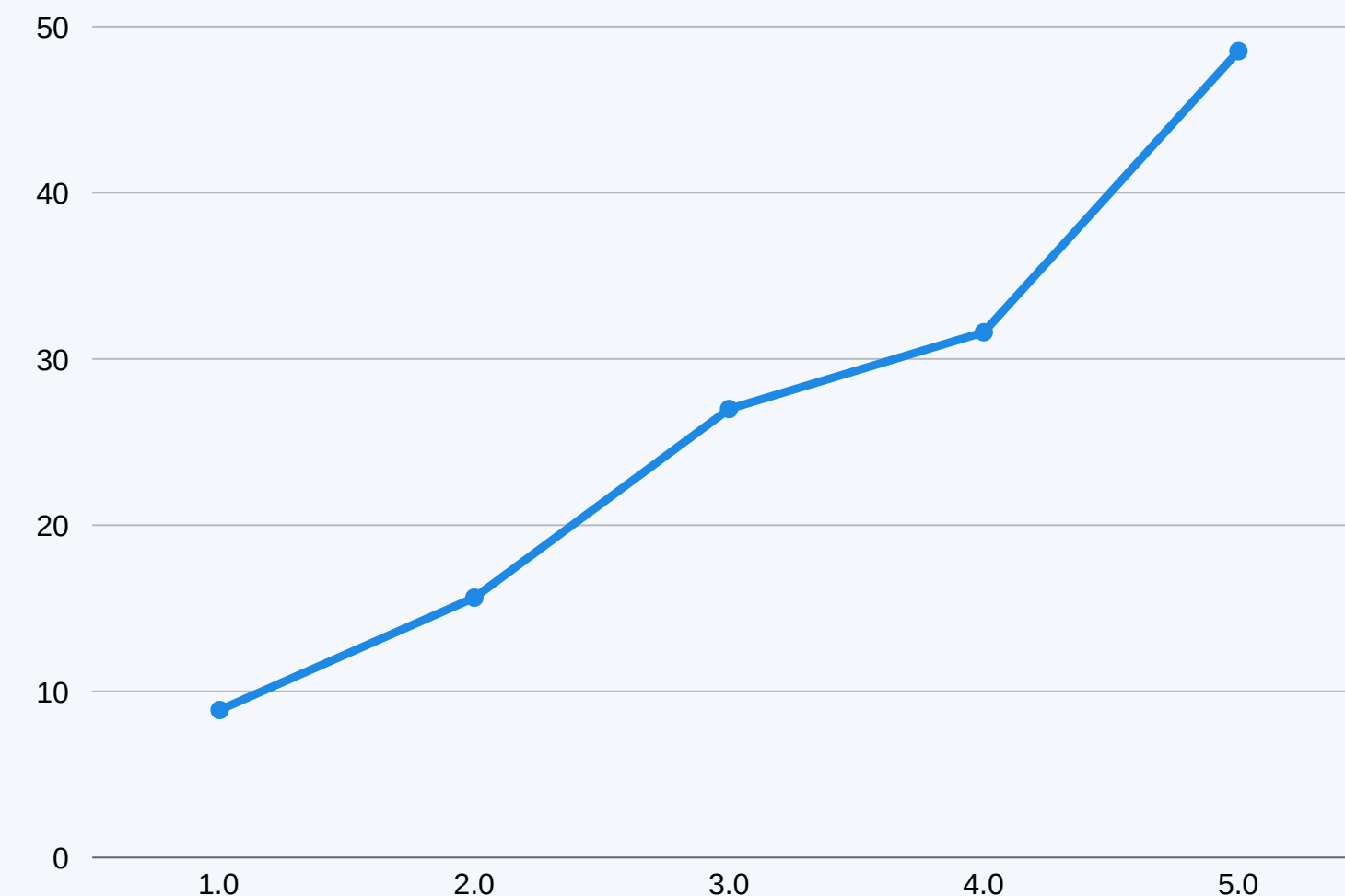


Voce	2025	2026	2027	2028	2029
Valore Produzione	€ 423k	€ 619k	€ 898k	€ 1.250	€ 1.760
Comm. su carta	€ 77k	€ 248k	€ 451k	€ 699k	€ 1.063
Comm. SEPA/Bonifici	€ 47k	€ 52k	€ 84k	€ 136k	€ 221k
Canoni Pay-per-Use	€ 46k	€ 59k	€ 77k	€ 101k	€ 131k

La crescita da €423k (2025) a €1,76M (2029) è trainata dall'espansione delle commissioni su transazione e dall'effetto network Rox-Memory che aumenta i volumi senza costi marginali.

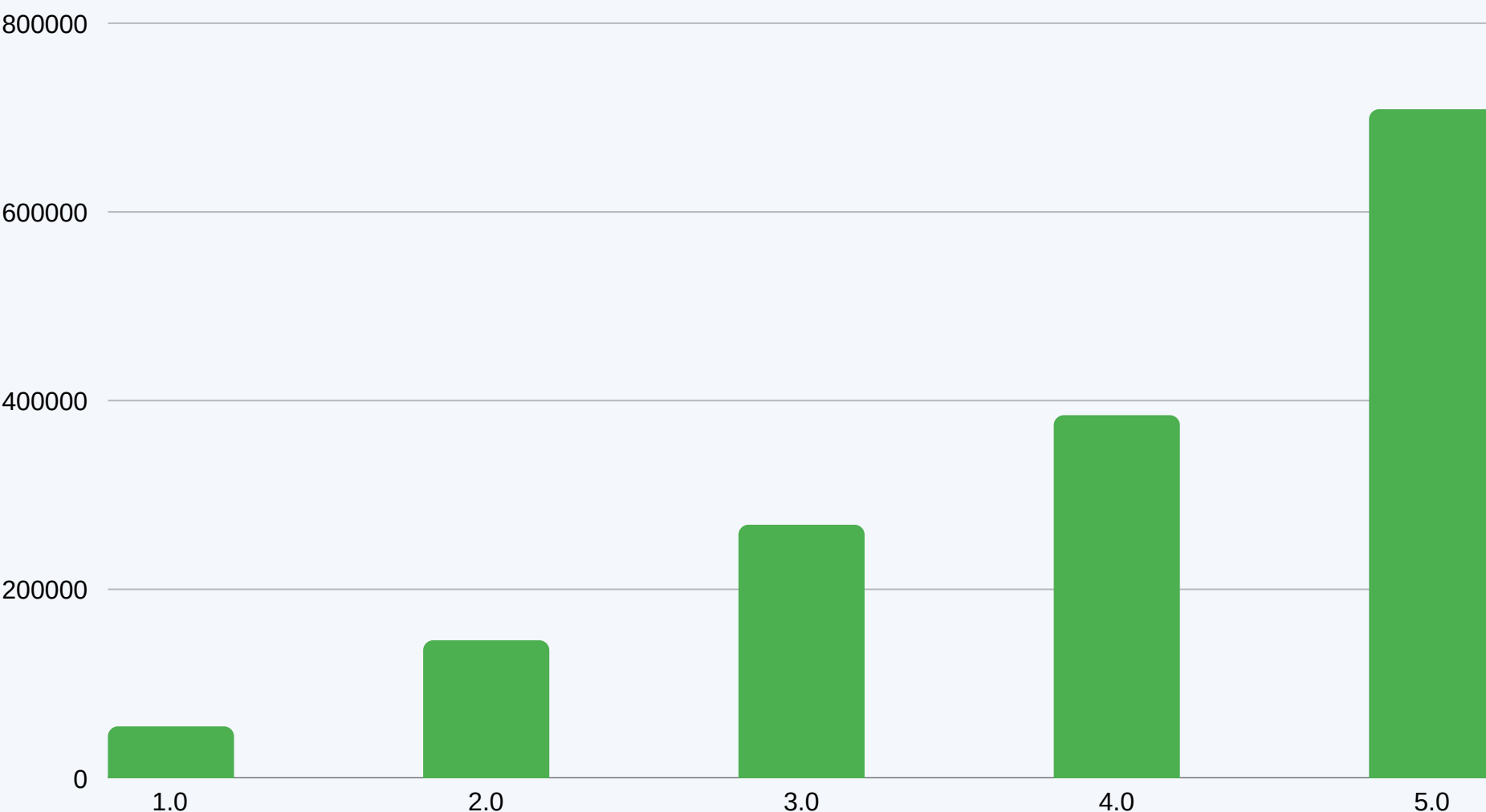
Budget Economico Sintetico 2025–2029 (€/K)

Voce	2025	2026	2027	2028	2029
Ricavi	423	619	898	1.250	1.760
Costi Operativi	-350	-442	-547	-740	-793
Marg. Oper. Lordo	73	177	351	510	967
Amm.ti + Acc.	-36	-81	-108	-115	-113
EBIT	37	97	242	395	854
Oneri Fin. + Straord.	-7	-9	-17	-19	-24
Imposte	-9	-26	-66	-109	-240
Risultato Netto	21	62	160	267	590



L'EBIT% cresce dall'8,88% al 48,52% in 4 anni, confermando la natura scalabile del modello SaaS+PPU di RoxPay. I costi fissi crescono molto più lentamente dei ricavi.

Free Cash Flow & Budget Patrimoniale



Stato Patrimoniale (€/K)

Voce	2025	2026	2027	2028	2029
Attivo Immob.	274	234	160	114	80
CCL	214	530	846	1.242	2.147
Tot. Attivo	488	764	1.006	1.356	2.227
Patrim. Netto	276	459	619	886	1.476
Debiti M/L	110	170	180	196	221
Debiti Breve	102	135	207	274	530

DSCR = EBITDA / (Quote capitale + Interessi) → Valore > 1 = capacità di rimborso del debito

4,22

2025

10,08

2026

12,67

2027

19,71

2028

37,77

2029

Conclusioni

Percorso di crescita solido: ricavi da €423k (2025) a €1,76M (2029) con modello SaaS+PPU scalabile e margini in costante espansione.

Solidità finanziaria: Free Cash Flow positivo e crescente, DSCR a 37,77 nel 2029, posizione finanziaria netta positiva già dal 2025.

Compliance di eccellenza: ISO 27001, ISO 9001, PCI DSS Level 1 + Licenza OAM SP5729. RoxPay è l'operatore più certificato nel segmento PMI italiane.

Obiettivo 1.800 merchant entro dicembre 2026: catalizzatore dell'effetto network Rox-Memory per crescita esponenziale del transato.

Licenze PSD2 in iter (punti 3, 5, 7, 8): trasformeranno RoxPay in Istituto di Pagamento a pieno titolo, abilitando nuovi mercati e servizi completi.