

Mobypay Service S.r.l.

L'Evoluzione della Gestione Condominiale

Investor Pitch

Indice

	Pag.
1. Introduzione al progetto	3
2. La valutazione finanziaria	6
3. Perché Mobipay Service S.r.l.?	9
4. Allegati	20
5. Contatti	22

Introduzione al Progetto



Introduzione al progetto

Mobypay Service S.r.l. nasce come start-up innovativa con l'obiettivo di promuovere l'innovazione tecnologica nel settore della gestione condominiale.

Overview del Progetto

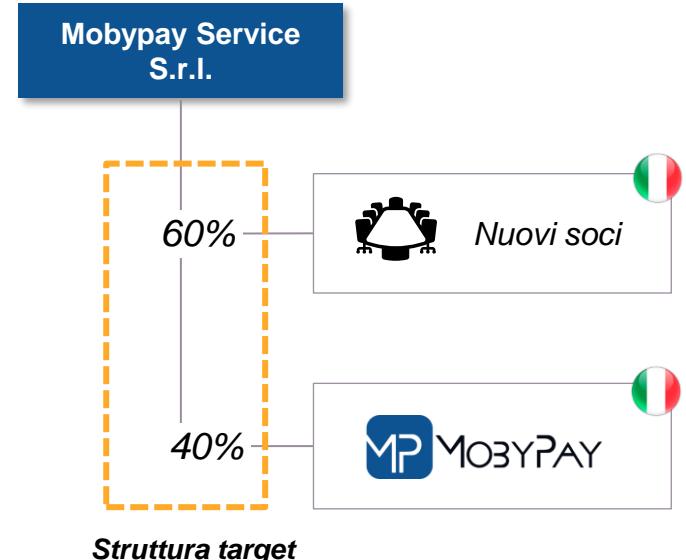
Il Management di Mobypay Italia S.r.l. (di seguito «Mobypay») ha deciso di aprire la compagine sociale della neocostituita Mobypay Service S.r.l. al fine di (i) traghettare gli obiettivi aziendali di crescita ed innovazione; (ii) rafforzare la *partnership* tra Mobypay ed i suoi principali clienti.

Il progetto di Mobypay Service includerà:



La **mission** di Mobypay Service è generare valore sinergico tramite i suoi clienti e soci, puntando strategicamente a diventare **il riferimento unico (one-stop shop)** per **l'amministrazione condominiale**. L'obiettivo è infatti creare un operatore completo in grado di offrire l'intera gamma di servizi legati al **settore dell'amministrazione e della gestione condominiale**.

Struttura Target



Prossimi Passi

L'**ownership** della società coinvolgerà i nuovi azionisti tramite l'emissione di nuove quote con **diritti di tipo patrimoniale**. Il processo di raccolta di capitale sarà **continuativo nel corso dello sviluppo della società** e funzionale alle necessità aziendali. Pertanto, la struttura del capitale sovrarappresentata è da intendersi unicamente come struttura indicativa.

Perché investire in Mobypay Service?

Mobypay Service S.r.l. nasce come start-up innovativa con l'obiettivo di promuovere l'innovazione tecnologica nel settore della gestione condominiale.

1

30%

Credito d'imposta

Previsto per chi investe in start-up e PMI innovative

2

5%

Rendita Garantita

Prevista per i titolari di quote di tipo «B»

3

%

Utili d'Esercizio

In quota parte rispetto alla quota posseduta

4

%

Exit Strategy

A partire dal 60° mese al verificarsi di almeno il 90% dell'EBITDA previsto dal Business Plan

Si rimanda alla slides a seguire per maggiori dettagli sull'iniziativa, il progetto di sviluppo ed i vantaggi dell'azionista.

La Valutazione Finanziaria di Mobypay Service S.r.l.

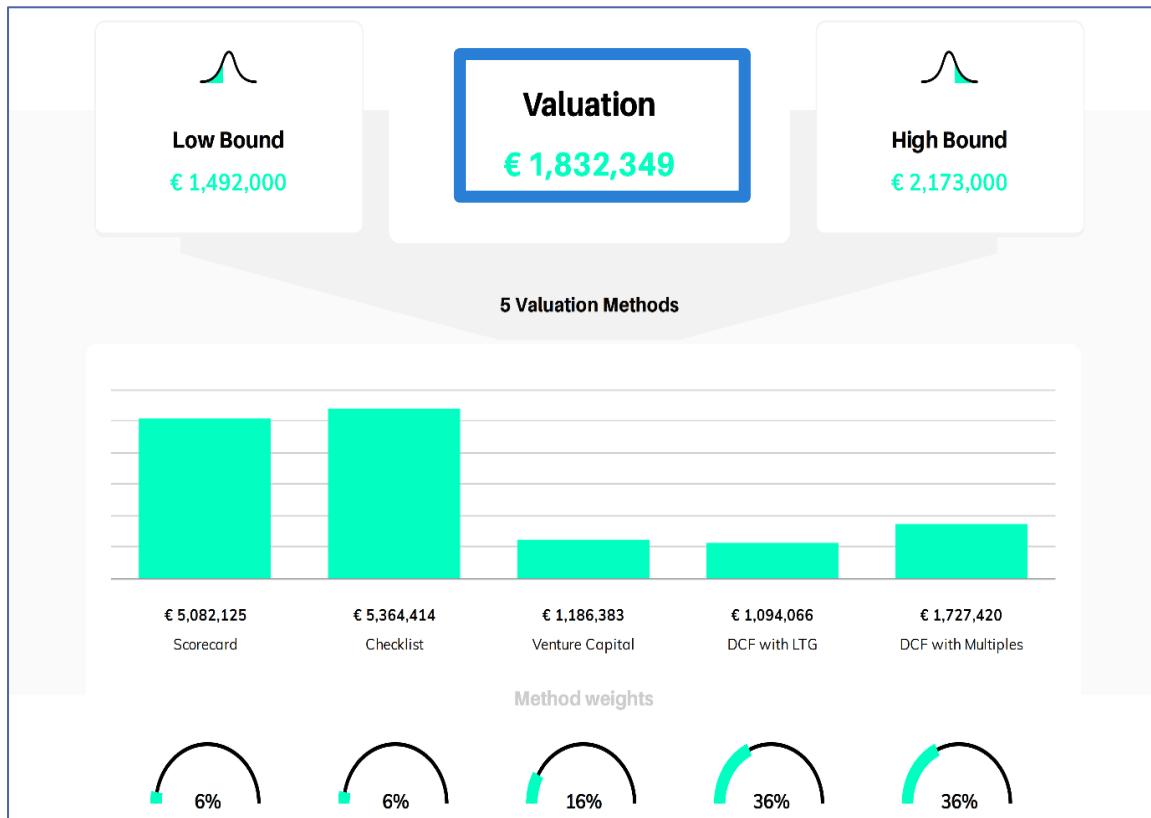
Mobypay Service S.r.l.



MP SERVICE

Quanto vale il progetto MobyPay Service?

MobyPay Italia S.r.l. si è affidata ad ExtraFin S.p.A. per la valutazione finanziaria della MobyPay Service S.r.l. dalla quale emerge una **valutazione PRE-MONEY di €1,8m**



- Per il progetto di Start-up innovativa è stato necessario eseguire una **valutazione pre-money del valore di MobyPay Service** sul mercato;
- La valutazione è stata fatto da un Advisor internazionale;
- **MobyPay si è affidata ad ExtraFin S.p.a.**, advisor finanziario quotato alla Borsa di Vienna, per accelerare il proprio processo di espansione e consolidamento sul mercato;
- Sulla base del fatturato attuale, la crescita dalla fondazione ad oggi, sulle proiezioni future ed oltre l'**impiego combinato di più metodi di valutazione**, è stata eseguita una approfondita valutazione economico-patrimoniale, *pre-money* e prospettica.

Il processo valutativo si articola attraverso l'impiego combinato di più metodi di valutazione, al fine di cogliere da diverse prospettive il potenziale valore della Società e ridurre l'impatto di eventuali distorsioni derivanti da un singolo approccio.



Quanto vale il progetto Mobypay Service?

- ✓ Valutazione patrimoniale con Rating “A-”

Valutazione patrimoniale	A-	<i>La solidità dell'azienda è buona</i> La gestione patrimoniale aziendale non necessita di interventi
--------------------------	----	---

- ✓ Valutazione finanziaria con Rating “AAA”

Valutazione finanziaria	AAA	<i>La solvibilità dell'azienda è ottima</i> La gestione finanziaria aziendale non necessita di interventi
-------------------------	-----	--

- ✓ Rating Standard & Poor's: “A”

Analisi del Rating	Metodo Standard & Poor's
Valutazione sugli ultimi 5 anni consuntivi	
RATING	A
	<i>che corrisponde ad un equilibrio finanziario</i>
	Molto Sicuro

- ✓ Indice di Altman: rischio di default nullo

Altman standard	2026	2027	2028	2029	2030
Zona di merito	Rischio nullo				

- ✓ Rating MCC: attribuisce alla società, a partire dal 2027, la **classe di valutazione “F1”**, espressione di performance ottimale e capacità molto buona di far fronte agli impegni finanziari

Score MCC	2026	2027	2028	2029	2030
Modulo economico-finanziario	-	F1 - Alto	F1 - Alto	F1 - Alto	F1 - Alto
Modulo andamentale	-	Non classificabile	Non classificabile	Non classificabile	Non classificabile
Fascia di valutazione	-	1 - Sicurezza	1 - Sicurezza	1 - Sicurezza	1 - Sicurezza
Ammissibilità	-	SI	SI	SI	SI

Perché Mobipay Service S.r.l?

Mobipay Service S.r.l.



MP SERVICE

Perché investire in Mobypay Service?

Mobypay Service S.r.l. rappresenta un'opportunità per creare valore in un segmento di mercato in forte crescita ed al fianco di professionisti leader nel settore.

1	AZIENDA	2	NUOVI PRODOTTI E SERVIZI	3	MERCATO
<p>Lo sviluppo di Mobypay Service è supportato da Mobypay Italia, azienda innovativa ed affidabile che lavora dal 2018 offrendo soluzioni sicure e funzionali</p>	<ul style="list-style-type: none">Tecnologia superiore rispetto ai competitor ✓Brand recognition and market reputation ✓Soluzioni diversificate e capacità di sviluppo tailor made ✓Competenza manageriale e solido track record ✓	<p>Mobypay Service rappresenterà il core dello sviluppo commerciale ed innovativo del nuovo gruppo aziendale</p>	<ul style="list-style-type: none">Sviluppo di nuove soluzioni per servire a 360° il mondo dell'amministrazione condominiale ✓Gestione della rete commerciale di Mobypay Italia ✓Creazione di nuove partnership ed accesso a mercati paralleli. ✓	<p>Outlook favorevole e fortemente condizionato dalla spinta normativa e da una concreta esigenza di mercato</p>	<ul style="list-style-type: none">Aumento dei pagamenti cash-less ✓Progressivo abbandono del contante ✓Aumento nella quantità di dati, transazioni e pagamenti da gestire per gli amministratori condominiali ✓

4

I VANTAGGI DELL'AZIONISTA

5

CRESCITA FUTURA

La leadership di Mobypay Service S.r.l.

Mobypay Service S.r.l. rappresenta un'opportunità per creare valore in un segmento di mercato in forte crescita ed al fianco di professionisti leader nel settore.

1

AZIENDA

2

3

4

5

> 1.000

Amministratori
Condominiali

> 35.000

Stabili gestiti
tramite Mobypay

> 300.000

Famiglie abilitate al
pagamento digitale

> €85m

Rate Incassate
tramite Mobypay

Chi è Mobypay Italia?

- Mobypay è una fintech italiana progettata per semplificare la **gestione finanziaria**, con un focus particolare su amministratori di condominio e piccole e medie imprese. Grazie a **servizi digitali avanzati**, Mobypay automatizza processi chiave come la bollettazione, la gestione degli incassi, lo scadenzario e le quadrature contabili.
- La piattaforma è **multi-canale e multi-conto**, consentendo l'accettazione di pagamenti sia online che tramite dispositivi POS. Mobypay supporta pagamenti con carte di credito e debito, addebiti bancari SEPA e offre l'opzione Klarna per i clienti che desiderano rateizzare i pagamenti.
- Progettata per integrarsi con software gestionali già esistenti, Mobypay collabora con partner tecnologici e finanziari per offrire soluzioni innovative ed efficienti. Le testimonianze degli utenti dimostrano come Mobypay **potenzi l'efficienza, la trasparenza e la soddisfazione dei clienti**, facilitando la digitalizzazione dei pagamenti.

Le nostre soluzioni



Servizio erogato in partnership con
MoneyNet
Istituto di Pagamento & Payment Service Provider

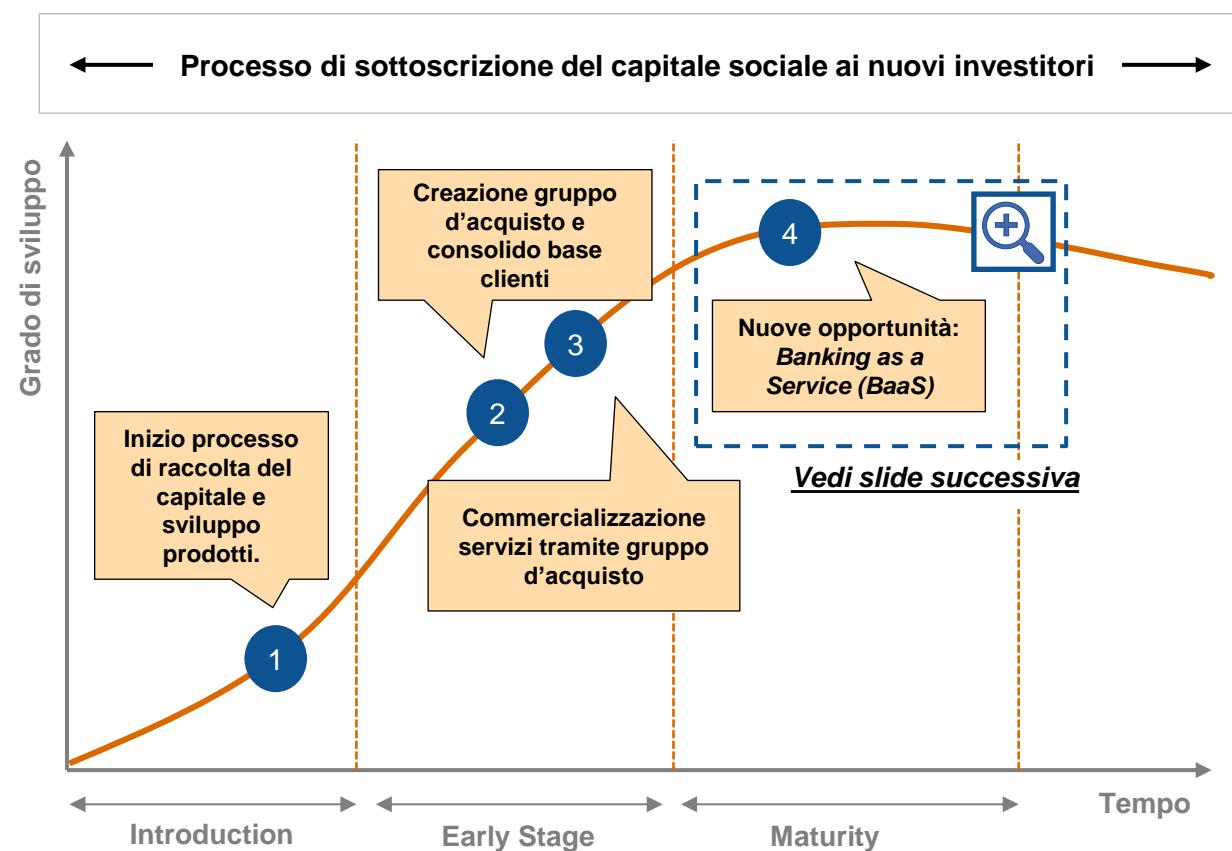


Overview del piano di sviluppo di Mobypay Service

Mobypay Service S.r.l. rappresenta un'opportunità per creare valore in un segmento di mercato in forte crescita ed al fianco di professionisti leader nel settore.



Lo sviluppo di Mobypay Service S.r.l.



- 1 Tramite il capitale raccolto, Mobypay Service finanzierà i costi di sviluppo preliminari utili alla realizzazione di **una prima piattaforma digitale centralizzata** che possa (i) efficientare le attività di ricerca e comparazione offerte (ii) tenere traccia di tutte le informazioni tecniche e burocratiche sugli impianti (iii) condividere facilmente i dati tra tecnici, responsabili della sicurezza e altri operatori (iv) gestire lo scadenzario controlli e manutenzioni in linea con le normative vigenti;
- 2 I nuovi soci unitamente con l'attuale customer base e nuovi clienti (gestiti da Mobypay Service) **andranno a formare un unico gruppo d'acquisto che permetterà, tramite partnerships in corso di definizione,** la commercializzazione di servizi funzionali ed obbligatori alla gestione condominiale ad un prezzo agevolato.
- 3 **La principale opportunità in pipeline è la creazione di un servizio di banking verticalizzato sul mercato dell'amministrazione condominiale.**
- 4 L'azienda rimarrà in ogni caso **attiva nell'analisi di nuove opportunità e si impegna tramite attività di R&D** nell'identificare potenziali fonti di valore funzionali all'ottenimento della *mission* aziendale.

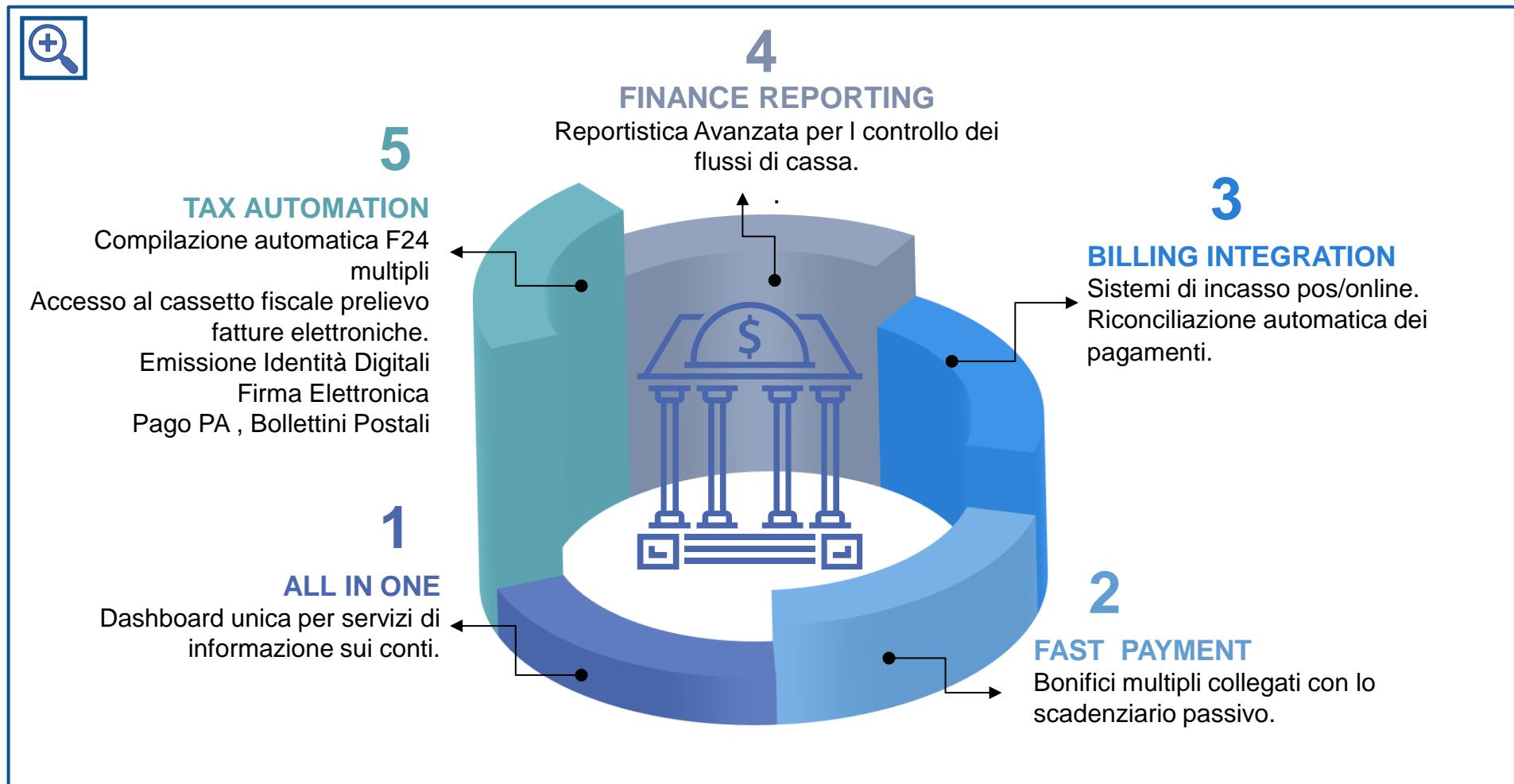
Nuove opportunità: Perché diventare Istituto di pagamento?

Gestione diretta delle operazioni di pagamento per migliorare l'efficienza ed aumentare le risorse finanziarie. Creazione di strumenti innovativi e su misura per gli azionisti.

1 2

NUOVI PRODOTTI E SERVIZI

3 4 5



Gli obiettivi a medio-termine di Mobypay Service

L'azienda si pone due principali obiettivi nel medio-lungo termine volti alla realizzazione della mission aziendale: un unico riferimento unico dell'amministrazione condominiale.

1 2

NUOVI PRODOTTI E SERVIZI

3 4 5

A



Banking as a Service (BaaS) by Mobypay

- Ottimizzazione della liquidità
- Semplificazione dei processi
- Risparmio sui costi operativi
- Innovazione e flessibilità
- Servizi bancari su misura
- Maggiori profitti per gli azionisti

B



Gruppo d'acquisto

- Ricerca dei player di mercato con i migliori prodotti e servizi
- Tariffe competitive ed ad alto valore aggiunto diretto ed indiretto
- Coinvolgimento societario dei player
- Creazione di nuovi servizi e prodotti da economie di scala del gruppo

C



Market Place

- Lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di una piattaforma digitale modulare e innovativa, accessibile sia tramite Web che tramite App, che consenta la ricerca e la comparazione di beni e servizi con le migliori offerte nel settore delle amministrazioni condominiali e dei condomini.



Gestione diretta delle operazioni di pagamento per migliorare l'efficienza ed aumentare le risorse finanziarie. **Nuove strategie per investimenti nel digitale e AI.** Creazione di strumenti innovativi e su misura per il mercato di riferimento. **Contrattazione collettiva con i più grandi player del mercato.**

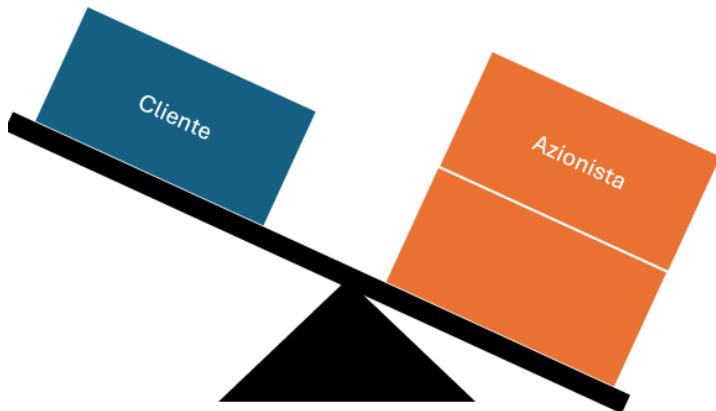
I vantaggi di essere azionisti (1/3)

La partecipazione al capitale di una start-up innovativa consente di beneficiare sia di un ritorno economico, sia di un incentivo fiscale immediato tramite **credito d'imposta**.

1 2 3 4

I VANTAGGI DELL'AZIONISTA

5



Benefici fiscali immediati

30%
Tax Credit

Le startup innovative in Italia beneficiano di numerosi vantaggi fiscali, tra cui **detrazioni IRPEF fino al 30% per investimenti privati, esoneri da tasse di bollo e diritti di segreteria, e accesso semplificato al Fondo di garanzia PMI**.



Vedi slide successiva

Perché farlo?

- **Alto potenziale di rendimento:** Le startup hanno il potenziale per crescere rapidamente e generare rendimenti elevati sugli investimenti, soprattutto se diventano leader di mercato;
- **Accesso a nuove tecnologie e idee:** Investire in startup innovativa consente di essere all'avanguardia nel settore, accedendo a nuove tecnologie, prodotti e modelli di business;
- **Innovazione continua:** Investire in startup innovative consente di essere parte di processi di innovazione e crescita, contribuendo a sviluppare soluzioni che possono trasformare il mercato;
- **Coinvolgimento attivo:** I finanziatori spesso hanno l'opportunità di essere coinvolti nella direzione strategica della startup, contribuendo con la propria esperienza e rete
- **Networking:** Collaborare con startup permette di stabilire contatti con imprenditori, altri investitori e operatori del settore, ampliando la propria rete professionale.

I vantaggi di essere azionisti – Gli incentivi (2/3)

*La partecipazione al capitale di una start-up innovativa consente di beneficiare sia di un ritorno economico, sia di un incentivo fiscale immediato tramite **credito d'imposta**.*

1 2 3 4

I VANTAGGI DELL'AZIONISTA

5



Quali sono gli incentivi?

- L'incentivo prevede una detrazione IRPEF destinata alle persone fisiche che investono nel capitale di rischio di startup innovative. Le agevolazioni sono concesse ai sensi del Regolamento “de minimis” (Regolamento (UE) n. 2831/2023 della Commissione europea del 13 dicembre 2023). Fino al 31 dicembre 2024 l'incentivo ha riguardato anche gli investimenti nelle PMI innovative.
- Le modalità di accesso al beneficio sono disciplinate dal Decreto interministeriale 28 dicembre 2020 (in corso di revisione). La misura è prevista dal Decreto Rilancio (D.L. 34/2020, art. 38, commi 7 e 8).
- Ai fini della fruizione dell'incentivo e prima dell'effettuazione dell'investimento, il legale rappresentante della startup innovativa o della PMI innovativa è tenuto a presentare istanza sulla piattaforma informatica “Incentivi fiscali in regime «de minimis» per investimenti in start-up e PMI innovative”.

Come funzionano?

- L'investimento deve essere mantenuto per almeno tre anni e può essere effettuato direttamente, o per il tramite di organismi di investimento collettivo del risparmio (OICR) che investano prevalentemente in startup innovative o PMI innovative.
- Per investimenti effettuati in startup innovative, l'investimento agevolabile ammonta ad un massimo di 100mila euro per ciascun periodo di imposta.
- Per investimenti effettuati in PMI innovative, l'investimento agevolabile ammontava ad un massimo di 300mila euro per ciascun periodo di imposta (oltre tale limite, sulla parte eccedente l'investitore poteva detrarre il 30% in ciascun periodo d'imposta).
- Ai sensi del nuovo Regolamento “de minimis” (Regolamento (UE) n. 2831/2023 della Commissione europea del 13 dicembre 2023), la startup innovativa o la PMI innovativa destinataria dell'investimento non può ottenere aiuti in “de minimis” per più di 300mila euro nell'arco di tre esercizi finanziari.

I vantaggi di essere azionisti – Servizi più competitivi (3/3)

Mobypay Service permette agli azionisti di partecipare attivamente al processo di creazione e sviluppo dei prodotti e servizi innovativi per il mercato di riferimento.

1 2 3 4

I VANTAGGI DELL'AZIONISTA

5



Tariffe ridotte

Tariffe più basse, rendendo i servizi di pagamento più accessibili e attraenti per una clientela più ampia.



Servizi personalizzati e innovativi

Sviluppare soluzioni di pagamento su misura, come pagamenti istantanei e open banking, migliorando l'esperienza utente.



Crescita Aziendale maggiori ricavi

L'aumento della qualità dei servizi e la riduzione dei costi favoriscono la creazione di relazioni durature con i clienti, aumentando la loro soddisfazione e le probabilità di utilizzo continuativo.

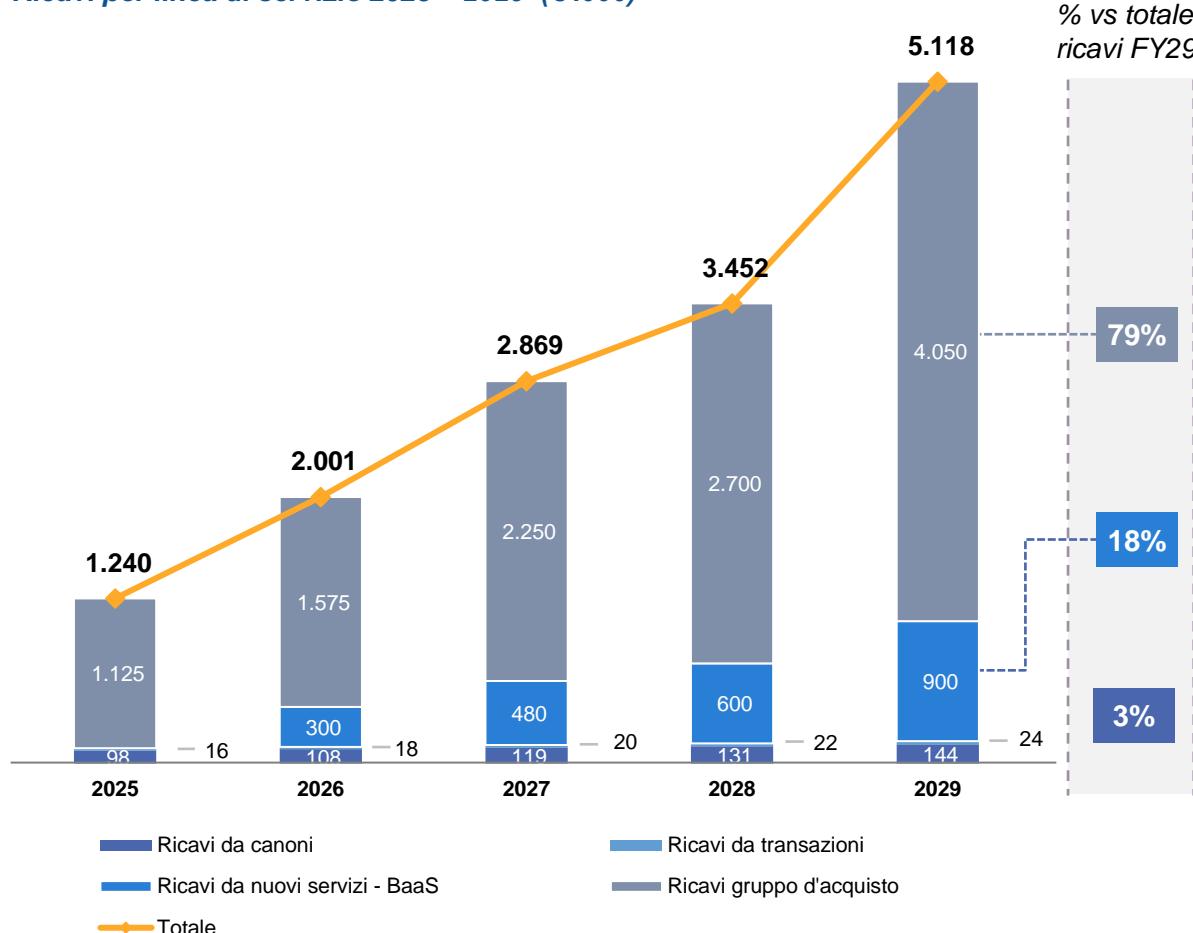
Le proiezioni finanziarie e la crescita attesa

Mobypay Service S.r.l. rappresenta un'opportunità per creare valore in un segmento di mercato in forte crescita ed al fianco di professionisti leader nel settore.

1 2 3 4 5

CRESCITA FUTURA

Ricavi per linea di servizio 2025 – 2029 (€ .000)

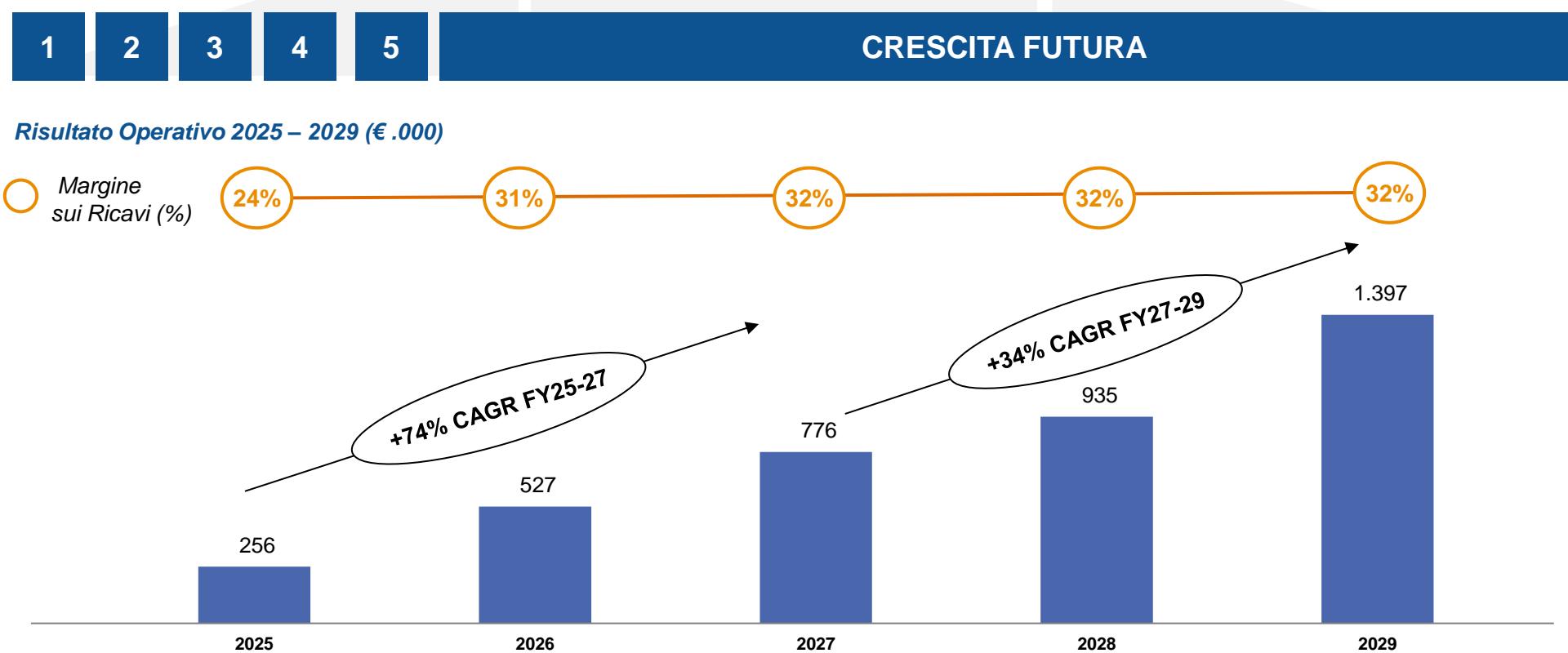


Le proiezioni mostrate prevedono quanto segue:

- Ricavi in relazione a (i) provvigioni della Mobypay Italia vis-a-vis la **gestione della rete commerciale** attualmente in essere (i.e. per servizi esistenti e nuovi servizi – Progetto BaaS); (ii) commissioni derivanti dalla contrattualizzazione di nuovi servizi tramite **gruppo d'acquisto a partire dall'ultimo trimestre FY25**;
- Nello specifico** si prevede che Mobypay Italia retroceda parte dei suoi ricavi (pari al 30% circa) in relazione a canoni e transato sui servizi attivi. Inoltre, la Mobypay Service beneficerà a partire dal 2026 di ulteriori commissioni derivanti dal progetto BaaS precedentemente menzionato;
- I ricavi saranno principalmente composti dalle commissioni relative alla **commercializzazione di nuovi servizi tramite gruppo d'acquisto** (es: polizze assicurative). Il piano prevede, in maniera prudente, ricavi pari al 15% del valore medio per polizza applicato su una base condomini, anch'essa prudente, pari a 5000 stabili nel 2026 e prevista in crescita annualmente.

Le proiezioni finanziarie e la crescita attesa

Mobypay Service S.r.l. rappresenta un'opportunità per creare valore in un segmento di mercato in forte crescita ed al fianco di professionisti leader nel settore.



Le proiezioni sopraintese sono state costruite in base a quanto descritto nelle precedenti slides, nello specifico:

- Ricavi in relazione come descritto nella slide precedente;
- Costi operativi in relazione a (i) marketing e costi pubblicitari al fine di alimentare la pipeline commerciale / *customer base* funzionali alla gestione della rete commerciale Mobypay Italia; (ii) costi di R&D legati alle attività di sviluppo di nuovi servizi (iii) altri costi legati alla gestione operativa e societaria (iv) costi variabili associati ai servizi contrattualizzati tramite gruppo d'acquisto.

[**Vedi slide successiva**](#)

Allegati

Allegato 1 – Piano Finanziario

Mobipay Service - Conto Economico FY25-FY29 (€/000)	FY25	FY26	FY27	FY28	FY29
Ricavi da gruppo d'acquisto	1.125	1.575	2.250	2.700	4.050
Ricavi da commissioni rete commerciale - Mobipay Italia	115	426	619	752	1.068
<i>Ricavi BaaS</i>	-	300	480	600	900
<i>Ricavi da canoni</i>	98	108	119	131	144
<i>Ricavi da transazioni</i>	16	18	20	22	24
Totale Ricavi	1.240	2.001	2.869	3.452	5.118
Costi commerciali	(69)	(121)	(155)	(181)	(236)
Costi pubblicitari	(3)	(7)	(11)	(13)	(19)
Costi convegni	(27)	(59)	(85)	(103)	(150)
Costi trasferte	(7)	(15)	(21)	(26)	(38)
Costi vari	(37)	(60)	(86)	(104)	(154)
Costi non previsti	(10)	(20)	(30)	(40)	(50)
Costi gruppo acquisti	(788)	(1.103)	(1.575)	(1.890)	(2.835)
Costi R&D	(43)	(89)	(129)	(160)	(240)
Risulta operativo	256	527	776	935	1.397
%	21%	26%	27%	27%	27%
Investimenti previsti	15	24	45	28	40

Contatti



Mobipay Service S.r.l.
Sede legale
Via Stiria, 45
Centro Partigross
33100 UDINE (UD).

Web:
mobipayservice.it

Email:
info@mobipayservice.it
adesioni@mobipayservice.it