



COMUNICATO STAMPA

ROCKET SHARING COMPANY:**LA CONTROLLATA STANTUP SERVICE HA SIGLATO UNA PARTNERSHIP CON VICEVERSA PER INVESTIRE IN INNOVAZIONE E RESELLER**

Milano, 5 maggio 2025 – **Rocket Sharing Company S.p.A.** (ticker: RKT:IM, di seguito “**Rocket**” o la “**Società**”), società quotata sul mercato Euronext Growth Milan che ha sviluppato un’innovativa piattaforma di marketplace integrata con un sistema di fidelizzazione, rende noto che la società controllata Stantup Service S.r.l. (di seguito “**Stantup**”) ha siglato un accordo di partnership strategica (“**Accordo**”) con Viceversa S.r.l. (di seguito “**Viceversa**”), la Fintech leader in Europa specializzata in revenue-based financing. L’Accordo si muove lungo due direttrici principali: da un lato l’obiettivo di **sostenere direttamente lo sviluppo interno** di Stantup attraverso nuove risorse finanziarie, dall’altro l’opportunità di **abilitare nuove linee di capitale flessibile operative a disposizione dei clienti e partner dell’azienda**.

UN BOOST PER L’INNOVAZIONE E LA CRESCITA DI STANTUP

Grazie a questo Accordo, Stantup potrà contare su una **soluzione alternativa di erogazione del capitale equity-free, pertanto di debito, fino a 800.000 euro**, modulata in base all’andamento dei ricavi e interamente destinata a **supportare** le attività di sviluppo e crescita aziendale previste dal piano industriale. In particolare, l’investimento sulla partecipata Ikonika per lo sviluppo di AnySuite, la piattaforma l’avvio della nuova linea di business in ambito fintech con l’innovativo progetto /pei/ e l’espansione dell’infrastruttura tecnologica dedicata al progetto Fastweb Energia (cfr. [comunicato stampa del 19/04/2024](#)). Viceversa, inoltre, mette a disposizione una carta di pagamento per coprire e finanziare le spese ricorrenti relative agli investimenti pubblicitari e **licenze software** della Società. Grazie a questa soluzione, Stantup potrà migliorare notevolmente il cash-flow operativo.

*"Con Viceversa abbiamo scelto un partner che ci permette di accelerare il raggiungimento delle milestone previste dal nostro piano industriale, senza intaccare la nostra struttura finanziaria né limitare l'accesso al credito bancario" – afferma **Giuseppe Dell'Acqua Brunone**, CEO di Stantup Service. – "Abbiamo deciso di destinare l'intera linea di questa soluzione alternativa di erogazione del capitale equity free a tre progetti strategici, che avranno un impatto significativo sulla crescita a medio-lungo termine e sui risultati economici attesi."*

- **Il primo progetto** riguarda **AnySuite by Ikonika**, la suite software più completa e performante oggi sul mercato energy, già integrata con soluzioni fintech e insurtech. *"Grazie a questo investimento, ridurremo i tempi di sviluppo e anticiperemo il go-live commerciale. La versione beta di AnySuite è già in uso presso alcuni reseller selezionati, con i primi cicli di fatturazione completati in questi mesi, mostrando performance straordinarie."*
- **Il secondo progetto** è il lancio di /pei/, la nostra iniziativa fintech. *"Dopo aver ottenuto la licenza ufficiale come agente di pagamento, puntiamo a rilasciare i nostri conti correnti B2B e B2C entro settembre 2025, anticipando di oltre sei mesi i piani iniziali."*
- **Il terzo progetto** riguarda il potenziamento della nostra infrastruttura tecnologica per il progetto **Fastweb Energia**. *"In qualità di partner tecnologico e full-outsourcer end-to-end, abbiamo guidato il lancio della business unit Energia con un go-to-market estremamente rapido, posizionandoci come attori chiave nella prima integrazione commerciale di prodotti in convergenza, come annunciato a seguito dalla fusione tra Fastweb + Vodafone." "Ma soprattutto," – continua Giuseppe Dell'Acqua Brunone – "abbiamo definito un modello replicabile che potrà portare benefici concreti anche a tutti i nostri clienti reseller."*



"Stantup ha dimostrato un'esecuzione eccezionale in uno dei settori più complessi e competitivi. Il nostro supporto è pensato per alimentare la loro prossima fase — non solo per crescere, ma per scalare con intenzionalità, investire nell'innovazione e rafforzare la loro posizione in un panorama energetico in continua evoluzione. In Viceversa, sosteniamo **imprese ambiziose** in ogni fase del loro percorso, offrendo capitali flessibili e su misura per la loro traiettoria." dichiara **Matteo Masserdotti**, CEO & Co-founder di Viceversa.

PIÙ VANTAGGI PER I CLIENTI E IL NETWORK DEI RESELLER

Il secondo vantaggio dell'Accordo riguarda proprio i benefici offerti ai Clienti Reseller di Stantup che, attraverso il Marketplace, potranno accedere alle soluzioni di investimenti equity free di Viceversa per sostenere le spese operative legate alla crescita. In particolare, sarà possibile **finanziare le fatture emesse da Stantup** (per consulenza, tecnologia o altri servizi) e coprire spese in **marketing, personale, sviluppo software e infrastruttura**. Stantup abiliterà il servizio grazie alle attività **di onboarding e supporto** per l'attivazione della piattaforma Viceversa, il collegamento dei conti correnti e soprattutto l'accesso al gestionale CRM per il monitoraggio dei ricavi storici e futuri, elementi chiave dell'innovativo metodo di scoring applicato da Viceversa.

"Per i nostri clienti e Reseller, la partnership con Viceversa è un'opportunità concreta, possono finanziare le attività chiave per la loro crescita – inclusi i servizi che acquistano da noi – migliorando l'impatto sui flussi di cassa."

Conclude Giuseppe Dell'Acqua Brunone: *"Per noi, è un modo per aggiungere un nuovo servizio al Marketplace con l'obiettivo di **ampliare il valore della relazione** con i nostri clienti Reseller ma anche introdurre una nuova linea di business complementare al nostro core che si allinea alla nuova divisione Banking e che ha molti elementi di convergenza sui progetti fintech futuri in particolare, la visione di lungo termine, include **l'integrazione del conto corrente B2B sviluppato da Stantup** all'interno del flusso operativo Viceversa, creando un ecosistema completo che unisce **finanza, tecnologia e operatività** per i reseller e gli operatori del mercato libero."*

INFORMAZIONI SU VICEVERSA

Lanciata nel novembre 2021, Viceversa è una società fintech leader in Europa che mira a diventare il partner finanziario e operativo per la prossima generazione di imprese digitali. Ha sviluppato una potente piattaforma di crescita che aiuta le imprese a crescere in modo sostenibile, con investimenti e approfondimenti basati sui dati e sul loro potenziale. Viceversa fornisce capitali che vanno da 10.000 a 5 milioni di euro da utilizzare per il marketing digitale, le spedizioni e le esigenze di magazzino, oltre che per alimentare le operazioni aziendali. Inoltre, fornisce una dashboard di analisi che consente alle aziende di raccogliere, visualizzare e prendere decisioni finanziarie strategiche basate sui dati grazie all'AI. Viceversa opera attraverso gli uffici di Milano e Dublino e ha raggiunto un valore totale di portafoglio oltre 60 milioni di euro. Ha clienti provenienti da sei diversi Paesi (Italia, Germania, Austria, Irlanda, Svizzera e Regno Unito). L'attuale team, composto da 22 persone, è un gruppo internazionale con esperienze diverse maturate in aziende globali. Nel maggio 2023, Viceversa ha annunciato la chiusura di un round di finanziamento di Serie A da 10 milioni di euro guidato da CDP Venture Capital. Questa nuova raccolta di fondi segue il round di seed chiuso alla fine del 2021, guidato da Fasanara Capital. La raccolta totale dell'azienda ammonta ora a 33 milioni di euro tra equity e debito. Nel marzo 2025, Viceversa ha ricevuto il premio Innovazione dell'anno nell'ambito dei Fintech Awards 2025.

Il presente comunicato stampa è disponibile sul sito internet www.rocketcompany.it nella sezione Investor Relations/Comunicati Stampa e sul meccanismo di stoccaggio autorizzato "eMarket Storage" (www.emarketstorage.com).



Rocket Sharing Company (RKT:IM, IT0005481830) è una società che ha sviluppato un innovativo marketplace proprietario, "Rocket Sharing", che vuole favorire l'incontro tra consumatori e store fisici/online sfruttando un meccanismo di incentivazione che consente di accumulare voucher da utilizzare tutto il circuito del marketplace, creando così un sistema di sharing economy. La Società ha inoltre avviato un programma denominato "Rocket Sharing Club" che permette a imprenditori e/o start-uppers di favorire lo sviluppo del proprio business dando la possibilità di accedere a training specifici e di scambiare servizi in 6 aree verticali: Finance; Marketing & Sales; Training, Networking & Live Workshops; Blockchain & Technological Solutions; Business Opportunity; Luxury Concierge. Quotata sul mercato Euronext Growth Milan da febbraio 2022, a meno di un anno dall'IPO ha perfezionato l'acquisizione del 51% di Stantup Service (società tecnologica dedicata alla consulenza e formazione nel mercato libero dell'energia con focus sullo start-up di nuovi reseller) con l'obiettivo di sfruttare le sinergie ed espandere l'offerta della controllata su altri settori.

Contatti

Emittente

Rocket Sharing Company | IR Manager Luigi Maisto info@rocketcompany.it |

Press Office Rocket Sharing Club | press@rocketsharingclub.it | Tel. 02 76012824 | Corso Europa, 15 - 20122 Milano

Investor & Media Relations Advisor

IRTop Consulting | ir@irtop.com | Antonio Buoizzi a.buoizzi@irtop.com | Tel. 02 45473883 | Via Bigli, 19 - 20121 Milano

Euronext Growth Advisor & Specialist

Integrae SIM S.p.A. | info@integraesim.it | Tel. 02 80506160 | Piazza Castello, 24 - 20121 Milan