

L'impresa ha gestito in quattro anni oltre 3,5 miliardi di fatture

L'ad: «Ogni euro bloccato sono occasioni perse sul mercato»

di **Nicholas Masetti**

PlusAdvance, la Pmi che libera la liquidità delle aziende

IL FONDATORE MASSIMILANO GATTARI

«Grazie alla nostra traduzione universale delle esigenze, le banche si mettono a metà tra cliente e fornitore e cercano di aiutare entrambe le controparti»

OTTIMIZZARE IL CAPITALE circolante delle aziende, migliorando i tempi di incasso e pagamento delle fatture. Il tutto con l'obiettivo di non bloccare e liberare la liquidità a disposizione delle imprese. Così nasce PlusAdvance, una Pmi innovativa marchigiana con sede operativa a Osimo che si propone come soluzione centralizzata. La mente della piattaforma in cloud all-in-one è Massimiliano Gattari (**nella foto in alto**), 35 anni, originario di Potenza Picena, nel Maceratese. Nata nel 2020, in quattro anni ha gestito oltre 3,5 miliardi di fatture e seguito le pratiche di almeno quattromila controparti tra fornitori e clienti. Oggi, tra interni ed esterni, PlusAdvance conta su otto persone (**nella foto in basso, il team**) e continua a crescere sul panorama nazionale, tanto da ottenere il premio Innovazione Smau (Salone macchine e attrezzature per l'ufficio) grazie al progetto di ottimizzazione dei pagamenti nella filiera del cioccolato, sviluppato dalla fintech per l'azienda piemontese Domori. Una grande gioia per Gattari che parla di PlusAdvance come «unicum in Italia raccogliendo le esigenze a livello globale delle aziende sull'efficientamento del working capital», spiega l'amministratore delegato.

Ecco quindi dove si posiziona l'azienda: sbloccare la liquidità nel processo aziendale e produttivo, avvicinando i tempi di incasso e pagamento delle fatture. Infatti, storicamente e come consuetudine per questioni di necessità, le imprese tendono a incassare velocemente e a pagare con calma, così da non bloccare la liquidità nel business. Ma con l'avvento di PlusAdvance ecco che il tema di ottimizzare queste due operazioni diventa centrale. «L'obiettivo è quello di rendere le aziende più snelle, con maggiori capitali a disposizione e da investire, pronte a eventuali operazioni straordinarie e con meno rischio di indebitamento, visti i tassi sempre più alti in questo contesto storico», pro-

segue Gattari. Perché, come spiega l'ad, ogni «euro bloccato sono occasioni perse sul mercato». PlusAdvance, oltre a sviluppare e aggiornare il prodotto, ha anche una parte commerciale per relazionarsi direttamente con le imprese. E la figura di riferimento, in questi casi, è il direttore finanziario. A disposizione del Cfo (Chief financial officer) vengono così messe attraverso la piattaforma delle opportunità (il famoso supply chain finance, ndr), «degli strumenti per combinare i suoi interessi, una cassetta ricca di attrezzi da usare nel momento del bisogno in base alle sue esigenze rispetto ai problemi che si presentano», racconta Gattari. Quindi, PlusAdvance, è sia facilitatore digitale che armonizzatore virtuale tra le filiere.

Una combo che è piaciuta, negli anni, anche ai big di settore, tanto che tra i clienti hanno Gruppo Generali, Unicoop Tirreno, Coal, Dimar, Pam Panorama, Lago Design e Magazzini Gabrielli. E per ognuno, ecco dei pacchetti ad hoc, per ottimizzare sia il ciclo attivo che quello passivo, ma anche per connettersi con gli istituti finanziari. Proprio con Pam Panorama, primo cliente di PlusAdvance, nasce l'idea del 'Dynamic Discounting', ovvero un servizio per quelle aziende che tipicamente sono liquide visto che il loro business tende a incassare quotidianamente dei soldi, ma a pagare fatture con tempi più dilazionati. Così, «con questo programma diamo l'opportunità di pagare in anticipo ai fornitori rispetto al concordato e di ottenere uno sconto dinamico in base ai giorni che ci sono di accelerazione sul pagamento. Così, le aziende sostengono la filiera e i fornitori accelerano l'incasso della fattura, senza passare per nessun intermediario finanziario», spiega Gattari.

Al primo pacchetto ecco che se ne aggiunge un



secondo, chiamato 'Confirming multi-funder'. In questo caso la chiave centrale è la dilazione del pagamento senza impegnare la liquidità delle aziende coinvolte. Ovvero, uno o più istituti finanziari mettono a disposizione dell'impresa cliente un plafond per anticipare gli incassi ai fornitori che ne fanno richiesta e, se necessario, per dilazionare i suoi tempi di pagamento. Così, «le banche si mettono a metà, grazie alla nostra traduzione universale delle esigenze, tra cliente e fornitore, e cercano di aiutare entrambe le controparti», prosegue Gattari.

Il primo istituto ad aver scelto di attivarsi in PlusAdvance è stato Bper Factor. Ma poi, ecco anche una terza opportunità tra parti attive e passive. Insieme a Mastercard la fintech marchigiana ha così creato un sistema tecnologico che consente di utilizzare una carta di credito (la soluzione si chiama 'Card2Account') per semplificare i pagamenti. «Senza vincoli di accettazione, la nostra soluzione converte le transazioni in bonifici per i fornitori. In questo modo, le imprese hanno dilazioni commerciali ottimizzate con processi aziendali e di pagamento invariati», racconta il fondatore di PlusAdvance. E proprio grazie a quest'ultima casistica Gattari e soci hanno ottenuto il premio Innovazione Smau insieme all'azienda Domori di None (Torino), brand produttore di cioccolato che «ci ha utilizzato per pagare i fornitori di cacao anche in valuta estera. Una scelta fondamentale in un periodo storico visto che i prezzi della materia prima erano arrivati alle stelle. La dilazione è stata perciò cruciale», insiste Gattari. Ecco, quindi, la forza a livello nazionale, ma anche europeo. «In pochi hanno un'offerta così completa su tutti gli ambiti, anche all'ultimo Working capital forum di Amster-

dam ne abbiamo avuto la prova. Ma la nostra soluzione arriva da idee americane, dove piattaforme di questo tipo, seppur non sviluppate in modo completo, già esistono da anni. In Italia invece il mercato è ancora molto giovane e quindi ha grandi potenzialità. Ci sono ancora tante aziende da coinvolgere e nuovi prodotti da sviluppare per migliorare», conclude Gattari. Il tutto senza modificare i classici processi operativi. Anzi, rinforzandoli, con un'opportunità finanziaria in più.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA MISSION

La piattaforma finanziaria che ottimizza i tempi

La Pmi innovativa PlusAdvance nasce in provincia di Ancona, a Osimo, grazie all'inventiva di Massimiliano Gattari. Il suo obiettivo è creare una piattaforma finanziaria mediatrice in grado di ottimizzare i tempi di pagamento delle fatture tra clienti e fornitori, allargando l'operazione anche ai sistemi bancari e inserendo metodi di pagamenti alternativi al contante. La realtà dal 2020 a oggi ha supportato clienti come Gruppo Generali, Unicoop Tirreno, Coal, Dimar, Pam Panorama, Lago Design e Magazzini Gabrielli.



L'ISPIRAZIONE DAI MODELLI STATUNITENSIS

Massimiliano Gattari ha 35 anni ed è originario del Maceratese. Ha preso spunto da idee americane e sul futuro del mercato italiano è sicuro che queste opportunità possano crescere: «Ci

sono ancora tante aziende da coinvolgere e nuovi prodotti da sviluppare per migliorare». PlusAdvance ha ottenuto il premio Innovazione Smau grazie allo sviluppo di un servizio per l'azienda di cioccolato Donomi

