

«Coraggio, imprese: il fisco è un peso che si può alleviare»

Con Soluzione Tasse, Gianluca Massini Rosati guida gli imprenditori verso la riduzione della pressione fiscale. E con Soluzione Funding li aiuta a farsi finanziare in tempi celeri

di Sergio Luciano

Il massimo del divertimento deve averlo provato Gianluca Massini Rosati quando ha potuto accasare la sua holding in una sede, a Milano, che aveva per anni ed anni ospitato gli uffici dell'Agenzia delle Entrate. Un po' come se la migliore enoteca della città s'insediassero negli uffici lasciati vuoti dalla Lega degli astemi. Già: perché questo giovanottone simpatico che a 39 anni ne ha fatte già moltissime, e tra frequenti polemiche, ma senza mai mettere il piede in fallo e riuscendo a riunire attorno a sé 312 persone, tra dipendenti e collaboratori, di riconosciuto livello professionale vendendo sostanzialmente consulenza fiscale sicuramente pratica e incisiva e a volte geniale, be': uno così tutto è fuorché uno stupido, o un pigro. Ed anzi, dev'essere perfino un tipo superonesto, perché con i nemici che s'è fatto a furia di spiegare come attutire il peso del fisco – che non significa fregare le tasse, ma ridurle – se avessero potuto trovargli addosso qualcosa di scorretto, non se lo sarebbero lasciati sfuggire. Ebbene, oggi Massini Rosati non è più l'"escapologo fiscale" che quattro anni fa Economy raccontò ai suoi lettori con ovvia prudenza (ma grande curiosità) perché prometteva la liberazione dai soprusi fiscali attraverso escamotage spericolati anche se

legali, un po' come il mitico mago Houdini riusciva a liberarsi dalle catene con cui lo legavano prima dei suoi numeri. Oggi Massini Rosati ha, per dir così, tolto l'eskimo e vestito il doppiopetto. Guida uno staff di commercialisti confessati e comunicati che, riuniti sotto l'egida di Soluzione Tasse, guidano le aziende oppresse dalle tasse (alias, tutte le aziende, virtualmente) non verso il paradiso della liberazione fiscale – quella, ahinoi, non esiste – ma verso la ragionevole e comunque utile riduzione della pressione fiscale che schiaccia a terra tutti noi.

SOLUZIONE TASSE RAGGRUPPA 312 PROFESSIONISTI, COMPRESI MOLTI COMMERCIALISTI, CHE ADOTTANO PRASSI FISCALMENTE INATTACCABILI

Ma non basta. «Un imprenditore vive ogni giorno poche ma chiare esigenze collegate al denaro. Una è sperperarne meno in tasse che si possono evitare legalmente – spiega lui – L'altra è quella di moltiplicare i ricavi; e c'è poi la terza esigenza legata al denaro: riuscire a farsi finanziare in questi tempi». Detto, fatto: Massini Rosati e i suoi hanno messo a punto una specie di offerta olistica per le aziende clienti. Consulenza fiscale con Soluzione Tasse; mediazione creditizia con Soluzione Funding; Soluzione Welfare per



GIANLUCA MASSINI ROSATI

il welfare aziendale e il Quantico Business Club, una sorta di animale mitologico a metà tra il club di networking, il social media phigital e un posto dove stare. «Il Quantico Business Club offre ai suoi soci contenuti interessanti ogni settimana con dei workshop seguitissimi – precisa lui – E quest'anno faremo dei contest tra i membri del club per sfidarsi a chi sia l'imprenditore più bravo in modo tale da condividere, giocando, esperienze e competenze».

Ma in generale in casa Massini Rosati & C non si gioca affatto: si fa sul serio, se è vero com'è vero che nel 2020 sono stati sviluppati 18 milioni di euro di fatturato e che quest'anno l'obiettivo dichiarato dell'imprenditore e dei suoi soci è lo sbarco in Borsa: «Confermo – dice Gianluca – abbiamo già formalmente intrapreso il percorso per andare in quotazione entro il 2021. E non abbiamo alcuna esitazione!».

E dunque guardiamolo più da vicino questo gruppo Gmr, come potrebbe anche chiamarsi in sigla. Dietro e dentro la divisione fiscale, cioè Soluzione Tasse – che è anche la capogruppo – ci sono molti commercialisti iscritti all'ordine, che adottano tutte (e soltanto) le prassi fiscalmente inattaccabili: «Abbiamo gestito una profonda trasformazione negli anni – ammette Gianluca – Ini-



INTEGRIAMO LA PARTE TECNOLOGICA EVOLUTA CON LA CLASSICA CONSULENZA UMANA

zialmente ci rivolgevamo a commercialisti esterni cui affidavamo clienti da gestire, mentre dalla fine del 2018 abbiamo creato uno spin-off e sono diventati a tutti gli effetti nostri soci, in un network che concentra i servizi. A loro disposizione c'è Xcriba, una piattaforma di intelligenza artificiale che abbiamo creato nel 2018 per risolverci i problemi interni e ora offriamo all'esterno per la capacità risolutiva che ha. «Di fatto oggi è secondo noi il software contabile più evoluto. Anche se nel nostro Centro elaborazione dati abbiamo 120 addetti e lavoriamo con l'Università di Torino a un master per commercialisti, volevamo una piattaforma che limitasse l'intervento umano».

Poi Soluzione Funding, anch'essa con un'idea "dentro" a darle forza: «Riteniamo che sia il mediatore creditizio più innovativo del mercato grazie alla piattaforma CorporateCredit - già operativa ma in via di rilascio nella sua versione completa a giugno 2021 - che permette alle Pmi italiane di ottenere maggiore credito, più velocemente e alle migliori condizioni».

E come fa? Calcola e monitora il Credit Score delle aziende che le si rivolgono; dà suggerimenti immediati per migliorare i propri indici andamentali; trova l'istituto finanziario più adatto per presentare la ri-

chiesta di finanziamento; carica e aggiorna costantemente la propria documentazione aziendale. «Il tutto mantenendo sempre un credit-manager a disposizione del singolo cliente. CorporateCredit è la piattaforma proprietaria di upload documentale dotata di Intelligenza Artificiale», dice ancora Massini Rosati, «in grado di estrapolare i dati necessari a determinare il rating di una Pmi in maniera istantanea. Attraverso un processo di matching è in grado di stabilire in anticipo quali e quanti istituti possono finanziare l'impresa e per quale importo. Assorbe le funzioni di un direttore finanziario virtuale in grado di fornire indicazioni di gestione all'imprenditore in ambito creditizio».

Il modello è attraente, non c'è che dire. Perché la piattaforma è un punto semplificato di raccolta e accesso per aziende a documenti e prodotti di credito. «La nostra Soluzione Funding integra quindi questa parte tecnologica con la classica consulenza "umana" - spiega Massini Rosati - dopo questo primo passaggio e scrematura che permette all'imprenditore di valutare la propria posizione, interviene il consulente che segue la pratica fino alla fine e resta poi assegnato anche successivamente alla singola Pmi che in questo modo ha sempre un punto di riferimento costante». Inutile dire che rispetto a una normale trafila bancaria si possono ottenere i soldi richiesti assai prima: «Abbiamo creato un credit-book, dentro ci sono tutta una serie di info sulle nostre aziende clienti, il che permette anche di velocizzare clamorosamente i tempi, con i numeri messi nel formato giusto che permettono alla banca di andare incontro alle esigenze del cliente». E tra pochi giorni, a suggello di tutto, arriva il manuale: si chiamerà "Il Codice del Credito" (Rcs), scritto da Massini Rosati con Giordano Guerrieri, co-founder di Soluzione Funding.

IL NUOVO SOCIO È LO STATO

Dal mese scorso possono essere presentate allo sportello online dedicato le domande di accesso al Fondo Salvaguardia Imprese, che acquisisce partecipazioni dirette di minoranza nel capitale di rischio di imprese in difficoltà economico-finanziaria.

Le aziende che si candidano dovranno proporre un piano di ristrutturazione per garantire la continuità di impresa e salvaguardare l'occupazione, attivando capitali a sostegno dell'attuazione del piano stesso. Il Fondo, fortemente voluto dal Ministero dello Sviluppo economico è stato istituito con una dotazione di 300 milioni di euro per trovare soluzioni alle crisi aziendali attraverso nuovi processi di ristrutturazione e fronteggiare le conseguenze del Covid sul tessuto produttivo del Paese.

La gestione della misura è affidata a Invitalia, che effettua l'operazione di investimento unitamente e contestualmente a: investitori privati indipendenti che apportino almeno il 30% delle risorse previste (nel caso di operazioni a favore di imprese in difficoltà non ai sensi degli orientamenti comunitari); all'impresa proponente e/o ad altri investitori che garantiscano un contributo proprio pari ad almeno il 25% per le piccole imprese, 40% medie imprese e 50% grandi imprese (nel caso di operazioni a favore di imprese in difficoltà ai sensi degli orientamenti comunitari). L'intervento complessivo per ogni singola operazione non potrà superare i 10 milioni di euro. La durata della partecipazione sarà di 5 anni con condizioni per l'exit definite già nell'operazione di investimento.