

Valutazione di 2 mln di euro per la start up italiana delle fatture "immediate" via POS



[f](#) <0> | [t](#) <0> | [in](#) <0> | [g+](#) <10> | [di Redazione Data Manager Online](#), [15 gennaio 2016](#)

Get Your Bill, il software per le fatture via POS, ottiene un finanziamento di 390.000 euro e una valutazione di 1,9 milioni di euro

Ultroneo, la start-up udinese ideatrice di **Get Your Bill**, ha conquistato i primi investitori. Il software per l'emissione delle fatture via POS ha ottenuto il supporto di Italian Angels for Growth, il maggiore angel group in Italia, assistita dall'avvocato Francesco Torelli dello studio Bird&Bird, e Aldabra Capital, assistita dall'avvocato Federico Bellan dello studio Akran: queste due realtà hanno investito complessivamente 390mila euro, acquisendo il 20,7% delle quote della società, valutandola così 1,9 milioni di euro. L'operazione si è conclusa questa mattina nel capoluogo friulano. Un risultato molto incoraggiante per una realtà nata nel 2014 ed affacciata nel complesso mondo della monetica.

"Get Your Bill - afferma **Alvise Abu'-Khalil, presidente di Ultroneo** - utilizzando i normali POS, identifica l'utente tramite le sue carte di pagamento e recupera in pochi secondi da un database in cloud i dati necessari per l'emissione delle fatture: ragione sociale, indirizzo, partita IVA, codice fiscale. Il software coesiste con l'applicazione di pagamento e risponde ai requisiti di sicurezza EMV. Offre inoltre l'archivio digitale centralizzato delle fatture per semplificarne la gestione contabile"

L'ingresso nella società dei business angel soci di IAG e di Aldabra Capital consente di attuare il piano di sviluppo IT, che arricchirà la versione di base della piattaforma, ed il piano marketing, che punta alla leadership di mercato in Italia. Soddisfatti dell'operazione si sono detti Carlo Asquini, rappresentante di IAG e convinto sostenitore della candidatura di Ultroneo, e Renato Giacobbo Scavo, chairman di Aldabra ed esperto di servizi finanziari.

"La commercializzazione del servizio è iniziata ad ottobre - spiega il **direttore marketing di Ultroneo Nicolas Ancot**, un importante passato in VISA Europe - il business model prevede che il contratto Get Your Bill venga proposto dalla banca all'esercente. Supportato inizialmente dall'incubatore Technoseed di Friuli Innovazione, al Parco Scientifico e Tecnologico di Udine, Get Your Bill ha già stretto accordi commerciali con Consorzio Triveneto (erogatore di servizi per la monetica di diversi istituti di credito, tra i quali Banca Popolare di Vicenza e Monte dei Paschi di Siena) ed Easy Nolo (gestore terminale per Banca Sella), ma è in fase avanzata la trattativa anche con i principali operatori del settore".

I vantaggi di Get Your Bill interessano tutti i possibili fruitori del servizio e attori della catena del valore:

- **L'acquirente:** risparmio fiscale (possibilità di scaricare più fatture, anche di esiguo importo); velocità (niente più code e lungaggini alle casse degli esercenti); facilità (tutti i dati posti su cloud, per una gestione leggera e automatizzata); sicurezza (archivio sicuro delle fatture); accessibilità (fruibile da smartphone e qualsivoglia periferica)
- **L'esercente:** semplicità (eliminazione delle code e delle perdite di tempo alle casse); facilità (per la gestione in cloud e l'usabilità); vantaggioso (possibilità di fidelizzare il cliente offrendo un servizio comodo e totalmente gratuito).
- **Le banche e i circuiti di pagamento:** possibilità di fornire servizi a valore aggiunto (VAS) a sempre più esercenti e clienti, fidelizzando sempre più la base.
- **I commercialisti:** semplificazione di tutte le operazioni legate alla contabilità, attraverso un sistema in cloud semplice, sicuro, veloce e ordinato.