

Startup Workinvoice, la fattura è subito pagata

MILANO

L'OBIETTIVO è «monetizzare» la fattura. Ossia far sì che il credito vantato sul pezzo di carta diventi denaro sonante in tempi brevi. In termini tecnici si definisce invoice trading. Commercio di fatture. Al posto di andare in banca a domandare di aprire una linea di credito, l'imprenditore che ha fatture nel cassetto può metterle all'asta e guadagnarne il corrispettivo. L'anno scorso in Italia il settore ha rappresentato il 12% del mercato del sistema del peer to peer lending, il prestito da parte a parte. E nel segmento dell'invoice trading le maggiori quote sono in mano a Workinvoice. La società nasce a fine del 2013 e dal 2015 inizia a transare le fatture.

«Oggi siamo arrivati a muovere 1,5 milioni di euro ogni settimana», spiega l'amministratore delegato della startup di Milano, Matteo Tarroni. «Abbiamo come obiettivo primario quello di essere riconosciuti come l'infrastruttura per canalizzare i flussi – approfondisce l'ad -. I numeri possono essere molto grandi. Noi ora puntiamo a finire di costruire l'infrastruttura, arrivare a breakeven e spendere il resto per la diffusione del mercato».

IN ITALIA, d'altronde, ogni anno si producono 600 miliardi di euro di crediti commerciali. Un tesoro immobile, che Workinvoice punta a mobilitare. Tarroni, che ha fondato la startup con Ettore Decio e Fabio Bolognini, a cui si è aggiunto Luca Spampinato, spiega che Workinvoice conta di «arrivare a breakeven entro

un anno o due». Nel 2016 i volumi delle transazioni è decuplicato rispetto al 2015 e quest'anno i vertici contano di crescere di tre volte, al netto di eventuali round di raccolta di fondi. Come funziona il sistema? L'impresa può cedere anche una singola fattura o un gruppo di queste per un determinato periodo di tempo. Le si carica sulla piattaforma, che le processa e avvia l'asta, che in media si conclude in un giorno. Successivamente, in pochi giorni la

fattura viene liquidata e l'azienda incassa il denaro. «Una pmi che utilizza Workinvoice riesce, infatti, ad ottenere di anticipare i pagamenti delle proprie fatture in media di ben 45 giorni, mentre gli investitori sono in grado di conseguire rendimenti molto superiori a quelli attualmente disponibili su impieghi a breve termine (fino ad oggi rendimenti netti tra il 4% e 8%, variabili a seconda del grado di rischio) – spiegano dalla società -. Workinvoice è al momento l'unico operatore attivo nell'invoice trading in Italia e, a quasi due anni di operatività della piattaforma, ha superato i 40 milioni di euro di operazioni».

Quando un'azienda colloca sul mercato la fattura, ne incassa immediatamente il 90% del valore nominale. Al saldo incassa il 10% dopo che è stata trattenuta la remunerazione per gli investitori. Finora Workinvoice ha ricevuto 1,6 milioni di euro di investimenti da tre round.

Luca Zorloni



L'IDEATORE Matteo Tarroni

