

La storia. Workingvoice punta sull'invoice trading

Le fatture all'asta in cerca di liquidità

COME FUNZIONA

I numeri

53 milioni

Il transato

circa 53 milioni di euro di transato in due anni di operatività, una media di 100 milioni di fatture gestite su base annua, un centinaio di clienti attivi e un fatturato (le commissioni applicate sia a cedente che compratore delle fatture) che si aggira sui 530 mila euro.

Nata a fine 2013 per iniziativa dei tre fondatori - Matteo Tarroni, attuale Ceo, Ettore Decio (già co-founder di Quinary, poi acquisita da Tiscali) e Fabio Bolognini (ex

Citibank, Unicredit e Intesa) e da altri soci con una lunga esperienza nel mondo finanziario - Workingvoice ha scommesso sull'invoice trading dando vita a una piattaforma tecnologica, interamente sviluppata in casa, che offre alle piccole e medie imprese la possibilità di mettere all'asta le proprie fatture e convertirle rapidamente in contante. Tutto in modalità digitale e nel rispetto della normativa che regola la cessione del credito fra soggetti privati. I numeri che Tarroni ha rivelato al Sole24ore confermano, per il momento, la bontà della scelta iniziale: circa 53 milioni di euro di transato in due anni di operatività, una media di 100 milioni di fatture gestite su base annua, un centinaio di clienti attivi e un

fatturato (le commissioni applicate sia a cedente che compratore delle fatture) che si aggira sui 530 mila euro. L'idea iniziale, coltivata da un primo round di finanziamento (ne sono seguiti poi altri due) da 200 mila euro sottoscritto da un importante family office italiano, era quella di creare un collegamento "premium" tra le Pmi e le startup bisognose di liquidità e gli investitori (privati e istituzionali) in cerca di nuove opportunità di impiego a breve termine (90 giorni) dei propri capitali.

L'azienda titolare della fattura, una volta abilitata ad operare nel sistema, seleziona i crediti da vendere attraverso Workingvoice (non inferiori a 10 mila euro), li carica in forma digitale in un'area riservata del sito utilizzando un codice Pin rilasciato

all'adesione e nell'arco di pochi giorni può realizzare l'incasso rivalutato rispetto al prezzo minimo indicato; dall'altra parte, l'investitore (nella maggior parte dei casi sono fondi di investimento) acquista con il meccanismo dell'asta, che dura un giorno o due al massimo, il credito disponibile, andando a conseguire rendimenti netti variabili tra il 4% e 8% a seconda del grado di rischio. I requisiti per entrare nel marketplace non sono particolarmente rigidi: chi vende deve essere una società di capitali (Srl o Spa) non in stato di crisi o con procedure in corso da parte dei creditori, aver ericavi fatturati di almeno 100 mila e vantare clienti di dimensione medio-grande con buon rating commerciale.

G.Rus.

