

Le fatture? All'asta

Così le Pmi tagliano i tempi di pagamento

L'indagine di Workinvoice: Nordest terra fertile anche perché non ha più fiducia nelle banche

di **Fiorella Girardo**

La coda lunga della crisi che colpisce tutti, anche le cosiddette aziende lepri, si chiama ritardo nei pagamenti. Il tempo medio di saldo delle fatture si è allungato e non accenna a diminuire, con lo Stato che paga oltre i cento giorni, mentre la media tra i privati è di 80 (fonte European Payment Report 2016). Tempi biblici per chi ha bisogno di liquidità, in un domino che blocca la crescita di molte Pmi e a volte mette a rischio la loro sopravvivenza. In aiuto a queste aziende, sono comparse sul mercato piattaforme on line dove mettere all'asta le proprie fatture. Un modo alternativo di accedere al contante che sta riscuotendo un favore crescente.

La prima a operare in questo settore in Italia è stata Workinvoice, società attiva da poco più di un anno, che finora ha scambiato fatture per quasi 27 milioni di euro. Per venire incontro alle esigenze della Pmi a cui si rivolge, ha incaricato la società di ricerca Sociometrica di realizzare un'indagine presso 800 aziende della Lombardia e del Nordest. Le imprese denunciano una grande difficoltà riguardo al pagamento molto lento delle fatture, con un aggravio del problema al crescere del fatturato. Tuttavia in Veneto la situazione risulta meno pesante rispetto alla Lombardia, con uno scarto di circa 8 punti. Questo non significa che a Nordest non ci sia interesse

per una modalità alternativa di finanziamento, anzi.

Se in linea di massima le motivazioni che spingono a utilizzare la piattaforma on line per incassare le fatture sono simili (per due terzi c'è un problema di liquidità), decisamente più marcata in Veneto è la volontà di evitare a tutti i costi le banche, e non solo per pagare meno. Evidentemente le ferite provocate dalle due ex Popolari del Nordest sono ancora aperte e gli imprenditori non si fidano del sistema creditizio tradizionale.

L'idea che sta alla base di Workinvoice «è canalizzare attraverso le imprese dei flussi d'investimento di capitali che oggi non sono nel sistema - spiega Matteo Tarroni, Ceo dell'azienda -. Gli investitori che accedono alla piattaforma non sono né banche né società di factoring, ma privati o fondi d'investimento in tutte le loro declinazioni. Noi siamo partiti per primi più di un anno fa», commenta ancora il Ceo, che spiega come il concetto di piattaforma per rendere un oggetto scambiabile «è semplice, ma va declinato con le leggi e le consuetudini locali. L'Italia è uno dei paesi dove le fatture hanno la durata più lunga». Ma l'abitudine di pagare in ritardo, o non pagare affatto, non è solo nostra: «A differenza di quanto si possa pensare, il mancato saldo non è una prerogativa italiana, da noi è solo più lento. D'altronde, il pagatore peggiore è lo Stato, che comunque poi salda sempre».

L'indagine mostra chiaramente come le Pmi apprezzino proprio la flessibilità della piattaforma, che permette di scegliere le fatture da scontare e a quale prezzo metterle all'asta. Ma come si fa ad accedere? «Una volta che l'impresa ha superato l'approvazione da parte dei nostri uffici, un po' come fa Borsa Italiana quando ammette le società alla quotazione, può cedere le fatture che vuole, siano una o tante, una sola volta o spesso». In pratica, l'azienda contatta Workinvoice e in poche ore riceve una valutazione di merito del credito dei propri clienti; se questa è sufficiente passa al secondo step, in cui viene analizzato il cedente per verificare che l'azienda non fallisca da lì al momento della scadenza della fattura. Se tutto fila liscio, in 5 giorni può mettere all'asta le fatture e iniziare a incassarle, i costi si aggirano tra lo 0,5 e l'1% al mese. Una duttilità che le aziende gradiscono molto, vista l'elevata stagionalità di tanti business.

Naturalmente, passare dal direttore di banca con cui si ha un rapporto personale all'asta online prevede un salto culturale notevole, che l'imprenditore sembra aver già compiuto, dato che quasi il 60% considera internet un luogo relativamente sicuro anche per lo svolgimento di transazioni finanziarie. Non solo, uno su quattro degli intervistati utilizza internet per la ricerca di opportunità di credito. «Per superare l'aspetto della mancanza del volto, le

aziende parlano sempre con le nostre persone in modo da far capire che dietro una macchina ci sono uomini in carne ed ossa, con cui confrontarsi in

ogni momento» spiega Tarroni. E il business sta crescendo così velocemente che «stiamo definendo un accordo con

uno dei principali portali internet in Italia, Facile.it. Per loro saremo l'unico fornitore di questo tipo di servizio».



Fatture on-line

Matteo Tarroni, amministratore di Workinvoice, la prima società italiana a proporre una piattaforma on-line dove mettere all'asta le proprie fatture. Destinatarie privilegiate sono le Pmi, che ancora scontano tempi troppi lunghi per incassare i propri crediti

