

Svolta nel fintech, Cribis si allea con **Workinvoice**

Luca Orlando

MILANO

FINANZIAMENTI

Il gruppo rileva il 10% della piattaforma hi-tech per l'anticipo delle fatture

Le informazioni da un lato. La piattaforma di scambio dall'altro. È una sinergia evidente quella tra Cribis e **Workinvoice**, che porta uno dei leader della business information a rilevare (attraverso la controllante Crif) il 10% di uno dei pionieri del fintech in Italia.

Business sviluppato in questo caso nel finanziamento del capitale circolante d'impresa, permettendo alle aziende di smobilizzare i propri crediti commerciali utilizzando un canale alternativo rispetto alle banche o al factoring tradizionale. **Workinvoice** ha creato un meccanismo di asta competitiva arrivato a trattare una decina di milioni di euro al mese: in termini di "offerta" le aziende inseriscono nel sistema le fatture che intendono cedere per ottenere un incasso anticipato rispetto alla scadenza, dal lato della domanda i potenziali investitori osservano la "merce" in vetrina, valutano il rischio dell'operazione

e chiedono un tasso di interesse congruo per anticipare gli importi.

Il salto di qualità è ora nella partnership con Cribis, che nella propria banca dati elabora informazioni per centinaia di migliaia di bilanci ma soprattutto monitora puntualmente i pagamenti tra imprese, milioni di singole transazioni messe sotto la lente. Conoscenza che ora entra in modo immediato nella piattaforma digitale con un nuovo servizio ad hoc, perché d'ora in avanti all'interno dei report online sarà possibile verificare direttamente se una fattura può essere acquistata dagli investitori e a quale prezzo.

«L'azienda potrà decidere di volta in volta se e quanto operare - spiega l'ad di Cribis Marco Preti - disponendo di uno strumento in più per alimentare la propria cassa. Questi meccanismi fintech sono in fortissima crescita e rispondono peraltro ad un'esigenza particolarmente sentita da parte delle aziende: quella di finanziare il proprio capitale circolante in un sistema in cui solo poco più di un terzo dei clienti paga nei termini pattuiti».

Con la cessione del credito pro-soluto in media in 48 ore l'azienda

trasforma in cassa il proprio credito, ad un valore medio che **workinvoice** stima pari al 98,5% del valore in fattura.

«Le sinergie - spiega il fondatore e ad di **Workinvoice** Matteo Tarroni - a nostro avviso sono evidenti e molteplici: l'informazione commerciale ora entra in modo diretto nella piattaforma e i nostri algoritmi ora possono anche essere affinati e migliorati avendo a disposizione il patrimonio informativo Cribis, che ora diffonderà anche il prodotto nella propria rete di vendita. Se vogliamo, è l'inizio della fase due, il fintech che diventa "grande"».

Nata nel 2013, **Workinvoice** conta ora 15 addetti e globalmente è arrivata a transare fatture per un controvalore di oltre 160 milioni di euro, Cribis ha 200 addetti e 70 milioni di ricavi. «Guardando ai dati sui pagamenti, sull'erogazione di credito e sul capitale circolante - aggiunge Preti - appare chiara l'esigenza delle imprese di trovare soluzioni alternative per finanziare i propri flussi di cassa. Per noi questa partnership è strategica e credo che in prospettiva potrà solo rafforzarsi».

