

Perché la piattaforma WorkinvoicE è un acceleratore dei Marketplace B2B

In Italia le imprese si stanno sempre più aprendo al digitale e stanno fiorendo i marketplace B2B – mercati che uniscono aziende venditrici e aziende acquirenti sul sito web di un distributore. Se anche tu hai aperto o vuoi aprire una piattaforma di questo tipo, potresti avere bisogno di un servizio finanziario di supporto per la gestione del capitale circolante: le FinTech come WorkinvoicE possono essere la soluzione.

A cura di Matteo Tarroni, Founder e CEO di WorkinvoicE

Sono molte le imprese in Italia che lavorano nel ramo del *business to business* (B2B): ovvero quello del **commercio interaziendale**, tra due o più imprese (che si differenzia dal B2C, *business to consumer*, ovvero quello verso gli utenti o consumatori finali). Di conseguenza negli ultimi anni si stanno moltiplicando, nel mondo ma anche timidamente nel nostro Paese, i cosiddetti **marketplace**: mercati per privati che riuniscono venditori e acquirenti sul sito web di un distributore. Il più famoso a livello mondiale è il cinese **Alibaba**.

Durante un recente convegno organizzato da **Netcomm** (il consorzio italiano per l'evoluzione delle imprese verso i consumatori digitali) a cui abbiamo preso parte anche noi di WorkinvoicE, è stato evidenziato che **in Italia l'uso dei marketplace B2B sta prendendo piede** anche se è solo all'inizio del suo sviluppo. Infatti le imprese italiane sono sempre più interessate a fare **business attraverso il canale digitale**: perché – come è emerso specialmente in questi mesi segnati dal Covid – è più veloce, più flessibile e permette una scelta più ampia.

Il capitale circolante come pietra miliare del marketplace

Chi gestisce un marketplace sa bene quanto sia importante avere un **servizio finanziario di supporto** per la gestione efficace del **capitale circolante**. Un'esigenza imprescindibile perché un sistema che renda fluido l'incasso delle fatture rappresenta il carburante stesso della crescita del marketplace, la benzina senza la quale il motore rischia di incepparsi.

Per fare ciò, si può ricorrere a una banca, a una società di factoring o al FinTech. Con **WorkinvoicE** siamo da sempre vicini alle esigenze delle PMI e abbiamo sviluppato una soluzione pensata appositamente per eliminare i colli di bottiglia delle soluzioni tradizionali e soddisfare la domanda delle imprese anche in questo nuovo frangente.

In dettaglio, ci sono alcune ragioni specifiche per cui la piattaforma Workinvoce può essere un **acceleratore importante della crescita** per i marketplace B2B:

- **Integrabilità.** La piattaforma Workinvoce ha una struttura snella che la rende immediatamente integrabile senza richiedere stravolgimenti rispetto all'architettura tecnologica del marketplace stesso. Non entra e scardina il processo tecnologico del marketplace, ma elabora la **soluzione migliore, adattandosi**. Per dirla in altri termini, Workinvoce rappresenta un punto di contatto per cedere la fattura e incassarla anticipatamente.
- **Rapidità.** Siamo **nativamente integrati con l'istituto di pagamento**, il che ci consente di ridurre drasticamente i tempi di riconciliazione dei pagamenti, i tempi di latenza, gli errori. L'incasso avviene direttamente a partire dalla fattura elettronica, senza passaggi intermedi e necessità di produrre altra documentazione: questo consente all'impresa di semplificare la supply chain e migliorare il procurement, per esempio. Con **minori costi e senza lo stress** connesso alla produzione di documenti cartacei e ai viaggi fisici in banca per l'imprenditore.
- **Fluidità.** Per garantire qualità, selezioniamo i crediti che riteniamo possano essere ceduti. Ma lo facciamo sulla base di un'analisi che assegna il **rating rispetto ai dati di andamentale corrente** – ovvero i dati su incassi e pagamenti *in real time* che transitano sulla piattaforma – **e non ai bilanci**, che rischiano di essere obsoleti e quindi poco affidabili. Questo aspetto è particolarmente importante in momenti di crisi come quello attuale, in cui l'ultimo bilancio depositato non contiene alcun sospetto dei nuovi fattori di rischio del Covid-19 e a sua volta quello dell'anno corrente sarà "falsato" dalla crisi e non rispecchierà la ripresa che probabilmente ci sarà l'anno prossimo.
- **Modularità e personalizzazione.** Abbiamo sviluppato una serie di **servizi tagliati addosso alla domanda delle imprese**, che coprono quindi esigenze differenti. Ad esempio, operiamo sia nelle cessioni a titolo definitivo (invoice trading) sia nel reverse factoring (che consiste nel proporre a catene di fornitori la possibilità di anticipare le fatture sfruttando il merito di credito del cliente).
- **Internazionalizzazione.** Le pmi vivono di capitale circolante e di clienti e fornitori all'estero, che riescono a raggiungere in maniera amplificata anche attraverso il canale online. Workinvoce ha in pipeline una gamma **di prodotti nuovi per supportare il commercio internazionale** delle pmi, gestendo sia i rischi sia la necessità di finanza delle imprese anche quando importano o esportano. La gamma sarà disponibili a partire dal mese di settembre.

Insomma, cerchiamo di offrire un canale nuovo di finanza per gestire al meglio non solo i nuovi marketplace digitali, che saranno una risorsa sempre più importante nel



commercio B2B del prossimo futuro, ma anche entrambi i lati dell'attività commerciale – acquisti e vendite. Infatti ogni imprenditore sa bene che, da un lato, incassare prima consente di concedere dilazioni di pagamento ai propri clienti, dall'altro, disporre di maggior cassa quando serve consente di andare sul mercato dei fornitori proponendo tempi di pagamento rapidi e ottenendo vantaggi economici che si riflettono a livello di ebitda. Insomma, il nostro servizio rappresenta un fluidificante capace di oliare gli ingranaggi del B2B e farlo camminare in autonomia.

