

FARE IMPRESA / SOLDI

Cash dalla fattura grazie a un marketplace

Invoice trading: come la tecnologia aiuta le piccole imprese a finanziarsi



Tempi di pagamento delle fatture: l'Italia detiene un triste primato. In Germania un'azienda è liquidata in genere entro un mese, la media europea è 65 giorni. In Italia si arriva a 135 giorni. Se il debitore è la Pubblica Amministrazione (con record negativi per la Sanità), si va anche oltre. Il problema riguarda in particolare le imprese con meno di 10 addetti (in Italia rappresentano il 95%) e un fatturato al di sotto dei 10 milioni di euro (97,5%). Realtà così non hanno una gestione finanziaria evoluta e hanno grandi difficoltà nell'ottimizzare il capitale circolante. «Queste imprese si trovano strette in una morsa. Da un lato, soffrono tempi di pagamento sempre più lunghi da parte dei clienti.

Dall'altro, ricevono sempre meno aiuto dalle banche. Infatti, gli istituti di credito trovano complesso e poco conveniente occuparsi della riscossione di un gran numero di fatture con bassi importi», spiega Matteo Tarroni, ceo e co-founder della fintech [Workinvoice](#). Il problema è sempre stato affrontato in prevalenza con l'anticipo fatture e il factoring. Il primo consiste nella cessione della titolarità delle fatture, in cambio di liquidità. Il secondo è la cessione dei crediti presenti e futuri a una società specializzata in cambio di liquidità, gestione del credito e altri servizi finanziari.

DI LUCIA INCROSSO



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

FARE IMPRESA / SOLDI



Matteo Tarroni e Antonella Moretto



Soluzioni fintech

Poi è arrivata la pandemia. L'emergenza ha accelerato la crescita di startup che hanno iniziato a offrire soluzioni innovative soprattutto in ambito fintech (la tecnologia applicata alla finanza). In particolare, guadagna terreno l'invoice trading: 300 milioni di euro, +7%, il picco di sempre. Di che cosa si tratta? In pratica, l'azienda cede le sue fatture a un marketplace, ricevendo il 90% dell'importo subito e il resto dopo l'incasso. Le fatture vengono quindi messe all'asta e acquistate dall'investitore che fa l'offerta migliore. Il marketplace fa da intermediario e si trattiene una piccola commissione. Per il servizio l'azienda "paga" una percentuale variabile nell'ordine dell'1-2%.

Per usufruire però di questa opportunità, servono alcune caratteristiche ben precise. Per esempio: fatture a partire da un importo minimo, avere almeno tre bilanci depositati, essere una società di capitali... «Si tratta di una soluzione fintech, che presenta per le aziende moltissimi vantaggi. In primo luogo la semplicità: queste piattaforme sono facili da usare anche da parte di chi non ha particolari competenze economico-finanziarie. Poi la velocità: le istruttorie di rado durano più di 1-2 giorni. Ma soprattutto la maggiore accessibilità da parte di realtà anche piccole», puntualizza Antonella Moretto, direttrice dell'Osservatorio Supply Chain Finance del Politecnico di Milano. Fra i principali operatori dell'invoice trading sul mercato italiano si segnalano: Anticipay, CashInvoice, CashMe e **Workinvoice**. Racconta Matteo Tarroni, cofondatore nel 2013 di quest'ultima: «Era il settembre 2008, quando accendo il computer e apprendo che la banca per cui lavoro, la Merrill Lynch, è stata acquistata da Bank of America, perché l'alternativa era il fallimento.

Di contro, nonostante questo terremoto finanziario, la vita di tutti i giorni proseguiva come sempre. Da lì mi viene l'idea di lanciare una nuova attività legata all'economia reale. È evidente che le aziende sentono il bisogno di finanziare il capitale circolante. Osservo le soluzioni già presenti in Gran Bretagna e Stati Uniti. Finché nel 2013 nasce **Workinvoice**. Uno dei nostri punti di forza? La flessibilità: le aziende si rivolgono a noi quando ne hanno bisogno, per le fatture che vogliono, senza vincoli. Vincoli che sono invece ben presenti per altre soluzioni come il factoring tradizionale. Certo, gli ostacoli non mancano. Uno su tutti è la mentalità, che porta ancora tanti imprenditori a pensare che le questioni finanziarie possano essere affrontate in un unico luogo: la banca». E se il debitore non paga? «Dopo anni di operatività, abbiamo sviluppato dei modelli di analisi del credito tali per cui questa è un'ipotesi residuale. Al massimo, possono esserci dei ritardi» conclude Tarroni.

Alternative in crescita

Il fintech corre in soccorso dei fornitori anche con altre soluzioni. Ecco le più interessanti. Purchase order finance. Permette a un'impresa di usare un ordine ricevuto da un cliente con alto merito creditizio come garanzia per ottenere un finanziamento. Secondo l'Osservatorio Supply Chain Finance, vale 1 miliardo di euro e cresce del 21%. Dynamic discounting. Consente ai fornitori di ottenere, attraverso un accordo con l'impresa cliente, pagamenti anticipati a fronte di uno sconto (si chiama dinamico perché è proporzionale al tempo di anticipo del pagamento) sul valore nominale della fattura. Vale 300 milioni di euro e cresce del 200%.