

## **WorkinvoicE raddoppia nel 2022: raggiunge oltre €700 milioni di fatture anticipate (+110%), adesioni in aumento del 300% ed entrano tre nuovi asset manager**

*Nel corso del 2022 la fintech dell'invoice trading ha raddoppiato il transato e moltiplicato le adesioni alla piattaforma, raggiunto un margine operativo superiore al 70%, lanciato il servizio di reverse factoring, stretto accordi con primarie istituzioni finanziarie italiane e internazionali e consolidato la tecnologia proprietaria.*

*WorkinvoicE ha inoltre accresciuto il suo parterre di investitori istituzionali che operano sul marketplace aggiungendo tre nuovi asset manager e oggi ha una capacità di investimento superiore ai 2 miliardi di euro.*

*Per il 2023 la società prevede l'espansione internazionale in Europa continentale, la realizzazione di una user experience "zero upload", un ulteriore allargamento della platea di investitori e degli accordi con il mondo bancario.*

Milano, 13 gennaio 2023 – È sempre più rilevante in Italia il mercato dell'**invoice trading**, il canale alternativo per l'anticipo fatture che permette alle PMI di ottenere liquidità in tempi rapidi e a costi ridotti, grazie soprattutto al **consolidamento di aziende come WorkinvoicE**, fintech pioniera proprio in questo mercato e che oggi offre un ventaglio di servizi a valore aggiunto per le imprese. Nata nel 2015 per offrire una soluzione complementare all'anticipo fatture bancario e al factoring tradizionale, da inizio attività WorkinvoicE ha supportato attraverso la sua piattaforma **migliaia di aziende che hanno monetizzato oltre 700 milioni di euro di crediti commerciali**, con un **incremento del 110%** rispetto al 2021.

In aumento anche i clienti attivi: è infatti **più che triplicato il numero di imprese che aderiscono alla piattaforma**, a dimostrare il crescente interesse delle PMI italiane per un servizio che trasforma i crediti commerciali in un asset liquido in sole 48 ore attraverso un sistema interamente digitale, con il fine di fornire alle PMI gli strumenti per **migliorare la gestione del capitale circolante** e la pianificazione dei flussi di cassa – fondamentale anche nell'ottica di proteggere le aziende dall'incertezza economica di questi anni. È infatti noto che **anche le imprese più sane possono trovarsi in una situazione di scarsa liquidità**, non solo per via dell'attuale **rincaro delle materie prime**, ma anche in quanto l'Italia è uno dei Paesi europei con il maggior **ritardo nei pagamenti delle fatture** (solo il 38,5% viene pagato con puntualità, secondo il più recente [Studio Pagamenti di Cribis](#)).

Il 2022 ha segnato anche la definitiva **validazione del business model di WorkinvoicE**: un marketplace digitale di facile accesso e con una **logica di pay-per-use**. Avendo raggiunto un break-even stabile già nel corso del 2021, la fintech chiude infatti il 2022 con un **margine operativo superiore al 70%**.

Tra le novità di WorkinvoicE del 2022 vi è inoltre il lancio di un **ulteriore prodotto**, che le ha

permesso di allargare la platea di imprese clienti e raggiungere anche quelle più strutturate: “**Smart Reverse**” ovvero il *reverse factoring* digitale, che consente alle aziende di medie e grandi dimensioni di ricevere un’assistenza completa nella gestione dei propri debiti di fornitura.

Gli ultimi due anni sono stati protagonisti di un’evoluzione del **posizionamento di WorkinvoicE all’interno dell’ecosistema dei servizi finanziari**. Dopo essere stata la prima fintech italiana ad aver stipulato una partnership con un’azienda globale specializzata in sistemi di informazioni creditizie (CRIF), nel 2021 e 2022 sono stati **molti gli accordi stretti con istituzioni finanziarie e corporate** – come **Azimut Marketplace, Banca Sella, Civibank, EnelX, Sparkasse** – volti principalmente a integrare le soluzioni del marketplace nei servizi digitali offerti da banche e corporate ai propri clienti, grazie allo sviluppo di una **tecnologia solida ma particolarmente flessibile e snella**. Una **piattaforma** che viene continuamente aggiornata e perfezionata al fine di renderne sempre più semplice l’**integrazione** e l’utilizzo da parte dei clienti finali. Numerosi sono stati anche gli **accordi con gli intermediari**, tra cui **Change Capital, Fidi Nordest, Neafidi, Confindustria Vicenza**, che hanno permesso a WorkinvoicE di realizzare con successo un **ampliamento della platea di imprese raggiunte**.

La società ha stretto accordi non solo con le istituzioni finanziarie e con gli intermediari, ma anche con gli investitori; infatti, i crediti commerciali sono sempre più presenti nei portafogli dei **fondi istituzionali internazionali**. WorkinvoicE costituisce un canale sicuro ed affidabile per convogliare i capitali verso l’economia reale del nostro paese e anche nel 2022, in un contesto di mercato in cui il funding risulta problematico a causa della salita dei tassi, la fintech ha **accresciuto il parterre di investitori istituzionali** che operano sul marketplace, aggiungendo **tre nuovi asset manager** e raggiungendo oggi una **capacità di investimento superiore ai 2 miliardi di euro**. Infine, la società ha ulteriormente consolidato le relazioni con gli investitori istituzionali già operanti sul marketplace, grazie anche allo sviluppo di modelli di selezione e gestione dei dati tramite API (Application Programming Interfaces) che facilitano l’integrazione con le piattaforme digitali degli asset manager.

*“Il 2022 ha segnato per WorkinvoicE il consolidamento del proprio modello che viene sempre più apprezzato dal mondo delle istituzioni finanziarie e delle corporate – commenta **Matteo Tarroni, CEO e Co-Founder di WorkinvoicE**. – Sin dall’inizio abbiamo voluto puntare sulla creazione di una piattaforma flessibile, snella e facilmente integrabile nell’offerta bancaria e oggi raccogliamo i frutti di questa scelta. Abbiamo inoltre voluto aprire un nuovo canale, quello del reverse factoring, per arrivare a tutte quelle imprese che vogliono contribuire al benessere finanziario della propria filiera – aggiunge Tarroni. – Il nostro modello continua a confermarsi **attraente per gli investitori istituzionali** a livello internazionale (accedono al marketplace fondi specializzati, che raccolgono capitali da assicurazioni e banche), e decisamente competitivo rispetto alle soluzioni del factoring tradizionale.”*

Infine, Tarroni delinea i piani per l’anno appena iniziato: **“La strategia della società per il 2023 prevede un miglioramento della user experience nell’ottica della realizzazione di un’esperienza “zero upload”, un ulteriore allargamento della platea di investitori e degli accordi con il mondo bancario, oltre a un’espansione internazionale in Europa continentale (inclusi i paesi non-core) con l’obiettivo di creare un hub di soluzioni per il working capital attraverso acquisizioni e accordi. Infatti, ogni anno si generano in Europa migliaia di miliardi di crediti commerciali, che se non gestiti adeguatamente presentano un rischio sistemico e un rallentamento della crescita. D’altro canto, rappresentano anche un’enorme opportunità per gli investitori istituzionali che guardano ad asset class diversificate e decorrelate rispetto agli investimenti tradizionali. WorkinvoicE e le altre**



*piattaforme europee costituiranno sempre più un canale solido, sicuro e tecnologicamente avanzato per canalizzare questi capitali verso l'economia reale.”*

### **Workinvoice**

Operativa dal 2015, Workinvoice è una società fintech di servizi a valore aggiunto per le imprese, che mette in contatto diretto risorse finanziarie e settore produttivo. Workinvoice ha sviluppato il primo mercato online in Italia di invoice trading, il canale alternativo per l'anticipo fatture e nel 2018 ha stretto una partnership industriale con il leader delle business information Cribis (gruppo Crif). La società è al centro di un ecosistema di operatori finanziari, aziende leader di filiera, società produttrici di software gestionale e infrastrutture di soluzioni per la supply chain.

### **Ufficio stampa Workinvoice**

ddl studio | [workinvoice@ddlstudio.net](mailto:workinvoice@ddlstudio.net)

Mara Linda Degiovanni | +39 349 6224812

Elisa Giuliana | +39 338 6027361