

## Anticipo fatture, **Workinvoice** punta a m&a in Europa

di **Francesco Bertolino**

**W**orkinvoice punta a diventare la piattaforma europea di riferimento per l'anticipo fatture. Fondata nel 2015, la fintech italiana ha creato un mercato online dei crediti commerciali per facilitare l'incontro di piccole e medie imprese, grandi gruppi e investitori istituzionali.

L'anno scorso **Workinvoice** ha consentito la monetizzazione di fatture per 700 milioni, più che raddoppiando il transato rispetto all'anno al 2021 (+110%). «La crescita è frutto di due fattori», sottolinea Matteo Tarroni, ceo e co-fondatore di **Workinvoice**. «Da un lato, il rialzo dei tassi si è immediatamente trasferito sul costo del credito, precludendo a molte pmi l'accesso al canale bancario», spiega, «dall'altro, è venuto meno il nostro principale concorrente, lo Stato, e la sua garanzia sui prestiti a cui molte aziende hanno fatto ricorso nel biennio pandemico».

Nel 2022, così, è più che triplicato il numero di imprese che si sono rivolte alla piattaforma non solo per far fronte al rincaro delle materie prime,

ma anche per schivare i ritardi di pagamento che in Italia, calcola Cribis, riguardano ol-

tre il 60% delle fatture.

Per soddisfare la domanda attesa, **Workinvoice** ha ampliato il parterre di attori istituzionali attivi sul mercato, raggiungendo oggi una capacità di investimento superiore a due miliardi. «Gestori del risparmio, assicurazioni, fondi pensione e da qualche tempo anche banche sono impegnati nel lungo termine e ci consentono di mantenere stabile il costo del capitale», rimarca Tarroni. Dopo aver raggiunto il pareggio di bilancio nel 2021, così, **Workinvoice** ha chiuso il 2022 con un margine operativo superiore al 70%.

Il risultato, raro per una fintech, apre la strada all'espansione internazionale della piattaforma che intende fornire agli investitori un punto di accesso unico ai crediti commerciali generati da imprese di paesi diversi. «Vogliamo creare un campione europeo del credito commerciale attraverso acquisizioni, fusioni o joint venture», anticipa. «Guardiamo in particolare alla Spagna, ai Paesi Bassi e all'Est Europa, dove la concorrenza è inferiore e dove possiamo trasferire il know-how acquisito in Italia». Il piano richiederà l'iniezione di risorse fresche nella cassa di **Workinvoice** e Tarroni non nasconde di essere già al lavoro su un aumento di capitale che potrebbe coinvolgere fondi di private, banche, altri investitori finanziari o strategici. (riproduzione riservata)

