

Aziende Workinvoce cavalca con successo l'invoice trading e raddoppia nel 2022

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 **Workinvoce**, 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 **Workinvoce** 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 migliora-

La società ha raggiunto oltre 700 milioni di euro di fatture anticipate (+110%), registrato adesioni in aumento del 300% e cooptato tre nuovi asset manager



re 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 **Workinvoce**: un marketplace digitale di facile accesso e con una logica di payer-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 **Workinvoce** 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 Re-



MATTEO TARRONI
FOUNDER E CEO

verse" 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 **Workinvoce** 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, EneIX, Sparkasse.

