

L'invoice trading contro la crisi che morde

In periodi duri come questo con le imprese sempre più in difficoltà a incassare in tempi accettabili le proprie fatture commerciali, Workinvoce offre soluzioni all'avanguardia per venire in aiuto delle aziende

di Vincenzo Petraglia

INFLAZIONE GALOPPANTE E INNALZAMENTO DEI TASSI DI INTERESSE STANNO AVENDO FORTI RIPERCUSSIONI SULLA SALUTE DELLE AZIENDE, IN PARTICOLARE SU QUELLA DELLE PMI, e ovviamente anche su investimenti e crediti commerciali, che a loro volta impattano sul normale business aziendale. Cosa bisogna attendersi per il 2023? Lo abbiamo chiesto a un esperto del settore, **Matteo Tarroni**, ceo & co-founder di **Workinvoce**, la fintech italiana dell'invoice trading che da quando è nata, nel 2014, ha intermediato al 31 dicembre 2022 ben 700 milioni di euro di crediti commerciali, raddoppiando anno su anno il risultato del 2021, con un numero di clienti attivi più che triplicato, un margine operativo superiore al 70% e un piano di espansione all'estero, anche grazie alla stipula di nuovi accordi con primarie istituzioni finanziarie italiane e internazionali. Un osservatorio sicuramente privilegiato sul mondo delle imprese italiane e sulle maggiori difficoltà e necessità che esse devono fronteggiare in un periodo non facile come questo.

Cosa dobbiamo attenderci alla luce dell'aumento dei tassi di interesse e dell'inflazione? Quali le conseguenze sulle imprese?
L'innalzamento dei tassi significa per le aziende maggiori costi. Da un anno a questa parte, a seconda delle forme tecniche, i tassi sono aumentati fra il 20 e l'80%, e questo vuol dire che per le aziende i costi dei finanziamenti in alcuni casi sono quasi raddoppiati. Inoltre l'aumento dell'inflazione fa diventare le aziende più "rischiose" nei confronti dei fornitori, che tendono così a chiedere di essere pagati prima, creando in pratica un ulteriore problema di capitale circolante.



MATTEO TARRONI, CEO & CO-FOUNDER WORKINVOICE

Che consigli possiamo dare alle aziende?

Di prestare molta attenzione alla cassa, perché le imprese non falliscono mai per il fatturato ma per la difficoltà a fare cassa. E poi, per quanto riguarda il lato finanziario, direi diversificare il più possibile: le banche reagiscono tutte allo stesso modo, alzando i tassi, per cui è auspicabile guardare a soluzioni alternative e complementari.

Come quelle ad esempio che offrite voi...

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. 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. Workinvoce, che dalla sua fondazione nel 2014 è stata pioniera in Italia nella cessione digitale dei crediti commerciali,

è un canale sicuro e affidabile che investitori istituzionali di tutto il mondo hanno scelto per convogliare i capitali verso l'economia reale del nostro Paese, perché evidentemente riconoscono tutto il nostro *know-how*, costruito nel tempo, e la capacità che abbiamo di mantenere relazioni durature con tutti i nostri partner. La possibilità che offriamo di trasformare i crediti commerciali in un asset liquido in sole 48 ore attraverso un sistema interamente digitale è molto apprezzato in quanto consente di migliorare la gestione del capitale circolante e la pianificazione dei flussi di cassa. Non è un caso che in questi anni siamo stati scelti da più di 10mila aziende e abbiamo consentito l'investimento di centinaia di milioni di euro da parte di asset manager di tutto il mondo. L'invoice trading è la soluzione ideale per la liquidità delle aziende fornitrici, un canale alternativo per l'anticipo fatture che permette alle Pmi di ottenere liquidità in tempi rapidi e a costi ridotti in un contesto, quello del nostro Paese, in cui i tempi canonici di incasso delle fatture commerciali sono sempre piuttosto lunghi. Anche lato investimento l'invoice trading è diventato una forma molto attraente per investire in quanto ha una bassa volatilità e l'investitore ottiene rendimenti costanti nel tempo, perché le aziende pagano le fatture a prescindere dagli andamenti dei tassi. Avere un investimento che rimane stabile e non si muove, come invece accade ai mercati finanziari tradizionali, è certamente qualcosa di molto positivo e rassicurante per ogni impresa.

Prossimi obiettivi?

Il 2023 sarà l'anno del consolidamento. Dopo aver raggiunto il break even, puntiamo al miglioramento della *user experience* dei nostri utenti e all'ampliamento dei nostri servizi, con l'apertura per esempio di un nuovo canale, quello del *reverse factoring* digitale, che consente alle aziende medio-grandi di ricevere un'assistenza completa nella gestione dei propri debiti di fornitura. Puntiamo inoltre ad esportare il nostro modello nell'Europa continentale, allargando ulteriormente la platea degli investitori e degli accordi con il mondo bancario, con l'obiettivo di creare un hub di soluzioni per il working capital attraverso acquisizioni e nuovi accordi appunto.

www.workinvoce.it