

MOTORE ITALIA EMILIA-ROMAGNA

Cleva (GeneralFinance): il 15% del pil è intermediato da operazioni di factoring. I vantaggi per la gestione del circolante

Alleanza tra banca e azienda per far crescere le pmi

DI GUIDO MARZETTI

Il sistema-impresa dell'Emilia-Romagna è stato resiliente dopo il Covid. «L'impatto c'è stato ma non grave come previsto. E il livello di fatturato è stato recuperato e superato», ha detto Alessandro Fischetti, ad di Leanus, a Motore Italia Emilia-Romagna 2024 presentando uno studio condotto sui bilanci delle società emiliano-romagnole dai 2 milioni di fatturato in su. «Il sistema nel suo totale risulta assolutamente solido. Abbiamo fatto uno stress test: il sistema delle imprese emiliano-romagnole nel 2022 avrebbe potuto ridurre i ricavi del 12% mantenendo l'ebit a zero. Oppure incrementare del 17% i costi fissi mantenendo questo livello positivo», ha mostrato Fischetti. «È un sistema sano e resiliente capace di poter ancora sostenere ulteriori scossoni». Una storia di resilienza post Covid l'ha raccontata Sirio Lanuti, cfo di Abraham Industries, che produce abbigliamento da donna. «Nel 2020 il fatturato è calato in modo importante, ma le banche hanno creduto in noi. Si sono avvicinate in modo sereno e trasparente grazie al rapporto che abbiamo costruito negli anni. Nel 2020 l'imprenditore ha scelto di stare vicino ai clienti, accorpendo i costi tramite l'aiuto delle banche», ha raccontato. «Nelle difficoltà bisogna trovare le opportunità: abbiamo preso un punto vendita a Firenze. La visione dell'imprenditore è quella di avere un rapporto trasparente con le banche. La centrale rischi viene analizzata da noi tutti i mesi ma non perché abbiamo difficoltà ma perché ci possono essere problemi tecnici». «Quanto detto è il riassun-

to del comportamento da manuale nei confronti delle banche», ha commentato Fabio Bianchini, head di b-ilty (gruppo Illimity Bank). «Spesso c'è difficoltà di comunicazione tra le aziende e le banche, e il mondo del credito si va sempre più a complicare, per l'impianto normativo. Oggi non basta l'idea imprenditoriale ma servono business plan e analisi. Banche e aziende devono essere partner, deve esserci un rapporto ed è importante capirsi», ha detto. E oltre al canale del credito le aziende possono contare sul factoring. «Il factoring è un prodotto par bancario che si affianca alle normali linee», ha raccontato Marco Cleva, direttore commerciale di GeneralFinance. «Oggi il 15% del pil nazionale è intermediato da operazioni di factoring. È un prodotto sempre più pervasivo per due motivi: duttilità e concretezza, perché sa scendere nella gestione del circolante. GeneralFinance opera da oltre 40 anni nel factoring e si è posizionata verso le aziende in tensione finanziaria. Con un'accezione non sempre negativa, si pensi alle newco in espansione che trovano sostegno dal sistema bancario con ritmi più cadenzati: il factoring può intercettare da subito i bisogni delle aziende». Al panel è stata presentata la top 10 delle pmi dell'Emilia-Romagna, divisa nelle categorie oltre 20 milioni di fatturato e sotto i 20 milioni. Nella prima categoria compare al primo posto Gruppo Barbieri, seguito da Bakery, Autocarrozzeria Imperiale, Co.M.Ce, e Lutech Cdm. Nella categoria minore al primo posto vi è After Glass, seguita da Organizzazione Scientifica Lavoro, Filte, Giglioli Production, e Vecchia Malga Negozi. (riproduzione riservata)



Fabio Bianchini
b-ilty



Marco Cleva
GeneralFinance

