

Ridotto di 50 mld il volume dei finanziamenti per l'economia a causa del credit crunch

UN TRAMPOLINO PER IL RILANCIO

Confidi Systema!: sostegno strategico per le imprese

DI ANGELO PORTANOVA

Si è ridotto di oltre 50 miliardi il volume di credito alle imprese per l'impatto crescente del credit crunch, dettato anche dall'aumento dei tassi disposto dalla Bce nel 2023. Inoltre, nell'accesso a nuove risorse finanziarie per le pmi ha pesato il progressivo rientro verso un regime ordinario della garanzia pubblica. Un importante contributo al sostegno delle piccole e medie imprese è quello di Confidi Systema che è riuscita a far crescere i finanziamenti con finalità investimenti dell'82,6% portandoli a oltre 758 milioni di euro. L'intermediario finanziario, vigilato da Banca d'Italia con cinque confidi intersettoriali della Lombardia con oltre 70mila le imprese associate, ha segnato un risultato provvisorio del semestre di 1,18 milioni di euro, in linea con il risultato dell'esercizio 2022 (pari a 1,13 milioni di euro). Tra i principali indicatori economici e patrimoniali cresce il Total capital ratio al 39,71% dal 36,27% del periodo precedente. Il margine di intermediazione cresce pur in presenza di una lieve riduzione delle commissioni attive conseguente alla lenta ripresa dell'operatività sul breve termine, mentre di segno contrario l'andamento dei finanziamenti rateizzati e



Andrea Bianchi, direttore Generale di Confidi Systema!

dei servizi di consulenza, in particolare i servizi di analisi economico e finanziaria e di ottimizzazione dei costi del credito e reperimento di nuove fonti finanziarie. Andrea Bianchi è il direttore generale di Confidi Systema.

Domanda. Quali sono le maggiori difficoltà che microimprese e pmi incontrano per ottenere finanziamenti?

Risposta. Microimprese e pmi sono oggetto da tempo di un inasprimento delle condizioni di accesso al credito che compromettono piani di investimento e scelte aziendali di lungo periodo. Le ragioni sono diverse e si mescolano continuamente: abbiamo assistito ad una corsa inflattiva, con 10 rialzi

dei tassi di interesse, che ha certamente inciso sul costo del credito facendo sì che qualche imprenditore accantonasse progetti futuri in attesa di tempi migliori oppure valutasse un loro adeguamento gestibile autonomamente con proprie risorse.

Sul fronte dell'offerta abbiamo un quadro più articolato: da un lato le normative di settore, come le Linee Guida Eba per la concessione e il monitoraggio dei prestiti, che impongono ai soggetti finanziatori l'adozione di criteri e policy del credito più stringenti; dall'altro policy di sviluppo commerciale delle banche che progressivamente si allontanano dai territori, lasciando un vuoto nelle relazioni di prossimità che sono determinanti per la conoscenza approfondita di micro e piccole imprese.

D. Qual è il bilancio di Confidi Systema! per il 2023?

R. Il 2023 è il primo anno del Piano strategico triennale Smart 23/25. Abbiamo consolidato il nostro supporto al territorio mettendo le basi per una presenza sempre più intensa e qualificata sui territori, al fianco delle imprese, utile a perseguire ragionevoli obiettivi di crescita. Abbiamo lavorato su 3 macrodirettrici di business: la Garanzia, la Finanza Diretta e i Servizi di Consulenza. È stata potenzia-

ta la presenza accentuandone l'approccio consulenziale mantenendoci in equilibrio economico e rafforzandoci patrimonialmente.

Abbiamo aumentato la nostra attività core, ovvero la garanzia, seppure con un mix molto diverso e su una maggiore platea di partner rispetto alle storiche banche commerciali. Rispetto al 2022, più credito a medio termine e significativo maggiore supporto alle start up i 2 tratti più rilevanti. È molto cresciuta invece la domanda di servizi di consulenza, quasi triplicata rispetto al 2022. Molte imprese ci chiedono aiuto per valorizzare il proprio set informativo, far emergere e sistematizzare dati e informazioni anche già presenti in azienda, perché si sono rese conto che fornire informazioni affidabili e aggiornate produce riflessi positivi sull'accesso a finanziamenti esterni.

Lo stesso Piano Smart ha puntato molto su questo filone di intervento. Abbiamo costruito un'assistenza più completa, non solo finanziaria, ma anche operativa con la redazione di business plan, analisi economico-finanziarie a supporto delle decisioni di imprenditori e amministratori e approfondimenti sulla posizione di rischio attraverso analisi puntuali e monitoraggi periodici dei dati di Centrale rischi. Le

nostre imprese devono stare sempre più attente ai flussi di cassa, studiare attentamente i numeri gestionali, strutturarsi al meglio, impegnarsi in una giusta ed equilibrata pianificazione della propria posizione finanziaria.

D. Quali sono le prospettive future per il credito alle imprese e per i confidi? Cosa ci aspettiamo dal 2024?

R. Siamo convinti che il combinato disposto tra la revisione del quadro normativo (chiusura del TCF e Riforma del Fondo di Garanzia, ndr) ed una nostra presenza sul mercato sempre più incisiva possa portarci a guadagnare un ruolo centrale nell'attività di supporto alla soddisfazione dei bisogni finanziari delle pmi.

Il settore continuerà un importante processo di consolidamento per darsi la possibilità di essere riconosciuto dal mercato come il candidato naturale a giocare il ruolo di partner di riferimento per la finanza di impresa. Pur nella difficoltà di costruzione di scenari prospettici affidabili, sempre di più fortemente impattati nel micro anche dalle macrodinamiche internazionali, crediamo che con il 2024 possa aprirsi una fase di stabilizzazione e di successivo rilancio per l'economia reale del Paese. (riproduzione riservata)

Winelivery raccoglie 3,5 milioni per Bar&Enoteca e punta allo sviluppo di una media company

Winelivery, noto brand nel settore Wine&Beverage, annuncia una significativa raccolta di capitali di 3,5 milioni di euro. Questo passo strategico mira ad accelerare l'espansione dell'azienda, nota per il suo servizio di consegna a domicilio a temperatura di vini e alcolici e per la recente apertura della sua innovativa catena di Winebar.

Una parte del capitale necessario per il piano di sviluppo di Winelivery è già stata raccolta, grazie a investimenti per 1,5 milioni da parte di già soci e player di alto profilo quali XEquity e Gellify da anni lead investor dell'azienda. Fabio Nalucci, founder di Gellify/FNDX, Lead Investor del SAFE, ha dichiarato: «Winelivery ha dimostrato la capacità di rendere profitabile il business del delivery che, dopo il periodo del Covid, è diventato meno attraente per gli investitori. In aggiunta a questo, il modello della catena dei locali fisici unito al delivery rende Winelivery una piattaforma di data monetization con grande potenziale futuro».

Marco Campagnacci, Presidente di XEquity, Investitore nel SAFE, ha sottolineato: «Winelivery ci ha convinto perché è uscita dalla fase early stage e ha dimostrato capacità di crescita sostenibile e minori rischi complessivi. È un ottimo target per il nostro veicolo di investimento che mira a iniziative meno estreme».

Ad oggi, con 1,6 milioni di download (dato al 30/6/2023), quella di Winelivery è l'app italiana del beverage più scaricata ed è al 9° posto nell'FT100 Europe Fastest Growing Companies 2022 del Financial Times.

La società punta ora ad accelerare la propria crescita. In questi ultimi due anni post pandemia l'azienda è riuscita a mantenere i volumi guadagnati nel periodo pandemico e, secondo le previsioni, nel 2027 è stimato un fatturato di 18 milioni con un Ebitda superiore a quota 4 milioni. Per raggiungere tali risultati, Winelivery utilizzerà i capitali della raccolta per espandere la linea di business Bar&Enoteca, che attualmente conta quattro locali di proprietà già operativi a Milano, Roma, Trani, tre in franchising a Parma, Roma e Andria, e otto in allestimento. L'obiettivo è arrivare a fine piano (2027) con più di 80 punti vendita.

Oltre a questo, Winelivery investirà ulteriormente nella linea Data&Media, puntando a consolidare la propria digital marketing agency «Wedia», che sfrutta le proprie community e i dati proprietari per aiutare le aziende clienti (del mondo Wine&Beverage o settori affini) ad aumentare l'efficienza delle campagne e prendere decisioni data driven. In questo caso, il piano di sviluppo passa dall'acquisizione di una media company, già identificata e con cui sono in corso trattative. (riproduzione riservata)

Fotovoltaico, da Cdp 12 milioni per Lattonedil

Aumentare le linee di produzione in Italia e finanziare gli investimenti necessari all'efficientamento energetico delle strutture e alla realizzazione di nuovi impianti fotovoltaici: questi i principali obiettivi del finanziamento da 12 milioni concesso da Cassa Depositi e Prestiti a Lattonedil, azienda leader di settore specializzata in materiali per l'edilizia.

Con le risorse messe a disposizione da Cdp, il Gruppo Lattonedil, che impiega oggi oltre 800 persone in 13 siti produttivi in Europa dislocati in Italia, Germania, Spagna, Bosnia Erzegovina e Francia, potrà portare avanti il proprio piano di crescita e sviluppo sostenibile. I fondi saranno infatti utilizzati per la realizzazione di nuove dotazioni sulle linee produttive degli stabilimenti in Italia e per interventi specifici di efficientamento energetico, tra cui la realizzazione di ulteriori impianti fotovoltaici per le aree industriali del Gruppo.

Si tratta del primo finanziamento concesso da Cdp al Gruppo Lattonedil, azienda che vanta una capacità produttiva annua di oltre 30 milioni di metri quadrati di pannelli, e l'operazione è in linea con gli obiettivi del Piano Strategico 2022-2024 di CDP, che individua nel «Ripensamento delle catene del Valore» una delle principali sfide del Paese su cui concentrare le proprie risorse. (riproduzione riservata)