

Investire oggi? I consigli degli esperti

Se **drupa 2024** sembra aver dato **una spinta agli investimenti tecnologici**, in generale **il panorama dell'anno in corso vede una parte degli imprenditori indugiare** in attesa di maggiori certezze sul Piano di Transizione 5.0. Gli **esperti di Italfinance consigliano** di guardare anche ad **altre agevolazioni**.

Un mercato finanziario piuttosto statico, ma c'è la volontà di tornare a investire. Così si può riassumere il punto di vista di Italfinance sulla situazione della nostra industria, emersa all'ultima edizione di drupa. La società di mediazione creditizia, consulenza finanziaria e finanza agevolata per le imprese era presente con i suoi consulenti per incontrare gli imprenditori e indagare sul campo le esigenze attuali delle aziende di settore. Un approccio umano che da sempre distingue Italfinance: non si può proporre un servizio finanziario senza conoscere personalmente i propri clienti, visitando le aziende e instaurando così un rapporto di fiducia.

Investimenti e imprese: la situazione attuale

Il continuo rialzo dei tassi di interesse, operato dalla BCE negli ultimi anni – anche se nelle scorse settimane la tendenza sembra essersi lievemente invertita – a cui si aggiunge il ritardo nella pubblicazione del decreto attuativo del Piano di Transizione 5.0, sta determinando un rallentamento degli investimenti da parte delle aziende. Uno stallo che permane

nonostante l'esigenza di continuare il rinnovamento tecnologico, fattore determinante per mantenere la competitività.

Drupa 2024 sembra avere in parte mostrato una controtendenza, dati i numerosi annunci di macchine offset e digitali vendute, queste ultime sia a bobina sia a foglio, ma anche attrezzature per la nobilitazione e per il finishing. Tuttavia, in linea generale, secondo Italfinance, molte imprese del settore printing e converting avevano già approfittato delle agevolazioni governative messe a disposizione negli scorsi anni per finalizzare gli investimenti più onerosi e, al momento, sono in attesa di comprendere come si prospetta il nuovo scenario in tema di Transizione 5.0.

Bisogna poi considerare il cambiamento del mercato e che i finanziamenti si indirizzeranno sempre più verso la digitalizzazione. Le aziende hanno l'esigenza di ottimizzare i flussi produttivi con l'ausilio di software di gestione e suite per i flussi di lavoro. A tal fine i fornitori offrono sempre più soluzioni in cloud con il modello di business del software as a service, che prevede una modalità di pagamento in forma di abbonamento.



Carlo Olivetti, partner di Italfinance

"Ascoltando gli imprenditori italiani presenti a drupa, è emerso che la propensione all'investimento c'è ma che, in molti casi, è bloccata dalle linee guida che tratteranno l'operatività

Investing today? The advice of the experts

If drupa 2024 seems to have given a boost to technology investments, the current year's panorama sees some entrepreneurs lingering as they wait for more certainty on the Transition 5.0 Plan. The experts at Italfinance advise looking at other subsidies as well.

A rather static financial market, but there is a willingness to invest again. This is how to summarise Italfinance's view of the situation in our industry, which emerged at the last drupa. The company of credit mediation, financial consultancy and subsidised finance for companies was present with its consultants to meet entrepreneurs and investigate the current needs of companies in the field. A human approach that has always distinguished Italfinance: it is impossible to offer a financial service without getting to know the customers personally, visiting the companies and thus establishing a relationship of trust.

Investments and companies: the current situation

The continued rise in interest rates by the ECB in recent years - although the trend seems to have reversed slightly in recent weeks - coupled with the delay in the publication of the decree implementing the Transition 5.0 Plan, is causing a slowdown in investments by companies. A stalemate that persists despite the need to further technological renewal, a crucial factor in maintaining competitiveness.

Drupa 2024 seems to have partially bucked the trend, given the numerous announcements of offset and digital printing machines sold, the latter both web and sheetfed, as well as finishing equip-

ment. However, in general terms, according to Italfinance, many printing and converting companies had already taken advantage of the government subsidies made available in previous years to finalise the most costly investments and are currently waiting to see how the new Transition 5.0 scenario will look.

Then we have to consider the changing market and the fact that funding will increasingly shift towards digitisation. Companies need to optimise production flows with the help of management software and workflow suites. To this end, suppliers are increasingly offering cloud solutions with the business model of software as a service, which involves a subscription-based payment method.

"Listening to the Italian entrepreneurs present at drupa, it emerged that the propensity to invest is there but that, in many cases, it is blocked by the guidelines that will map out the operation of Transition 5.0 and that, as of 28 June 2024, are still being delayed," explains Carlo Olivetti, partner at Italfinance. "This delay should not frighten us because there are many valid alternatives, also aimed at specific areas, such as the credit lines dedicated to companies in Southern Italy. Of course, it is necessary to know and identify those best suited to the needs of each company. This is a job that

tà della Transizione 5.0 e che, al 28 giugno 2024, si fanno ancora attendere" spiega Carlo Olivetti, partner di Italfinance. "Questo ritardo non deve intimidire perché ci sono molte valide alternative, anche rivolte a specifici ambiti, come le linee di credito dedicate alle imprese del Sud Italia. Certo, bisogna conoscere e individuare quelle più adatte alle esigenze di ogni azienda. Un lavoro che richiede tempo e preparazione tecnica, ma che può portare grandi risultati per lo sviluppo e la crescita delle imprese".

Fiducia, personalizzazione e flessibilità, i requisiti della consulenza "perfetta"

Non è facile districarsi nel dedalo di prodotti finanziari e di agevolazioni esistenti a livello nazionale, regionale e anche europeo. Per orientarsi serve una bussola: fare riferimento a un unico interlocutore per la fornitura di servizi finanziari e di consulenza agevolativa è l'approccio più efficace per individuare il prodotto migliore e gestire poi tutte le procedure burocratiche (che molto spesso possono scoraggiare, ma anche far perdere opportunità di crescita). La consulenza di professionisti del settore viene in soccorso e diventa fondamentale, soprattutto per le aziende più piccole, che non hanno internamente figure professionali dedicate e dotate delle competenze necessarie per affrontare la complessità dei temi finanziari.

Nel mercato delle arti grafiche viene spesso apprezzata la guida di un vendor, che possa indirizzare l'imprenditore nella scelta migliore della tipologia di finanziamento. "Il supporto vendor, insieme al leasing, è uno dei servizi che da sempre offriamo: grazie a una serie di convenzioni, assistiamo il fornitore di beni strumentali e targati nella scelta delle migliori

soluzioni finanziarie e agevolative, che possano facilitare le loro vendite – continua Olivetti. Italfinance fin dai propri inizi ha saputo modellare il suo business al mutare del mercato e delle esigenze delle imprese. Questa resilienza ci ha portato a sviluppare nel tempo nuovi servizi, che oggi sono convogliati nelle nostre 14 Business Unit, che spaziano dal leasing al factoring, dal fintech alla finanza internazionale e a quella agevolata".

Per le aziende dell'industria grafica, le soluzioni più gettonate sono il leasing e il noleggio di grandi macchinari, ma Italfinance è in grado di gestire anche operazioni più complesse, personalizzandole in base alla richiesta del cliente. Ad esempio, per le imprese italiane che esportano all'estero, Italfinance propone finanziamenti a tassi europei all'azienda che acquista, garantendo liquidità immediata al venditore, offrendo così la sicurezza delle operazioni. "La flessibilità del nostro servizio è importante, perché consente di avere a disposizione sempre delle alternative: i nostri consulenti non devono imporre per forza un prodotto ma, in sede di colloquio con l'azienda, individuano la soluzione tailor made. Certo, la fiducia nei nostri professionisti è importante e non è un caso che i rapporti con i nostri clienti durino nel tempo" spiega Olivetti.

Il fattore tempo

"Il tempo è denaro", per questo tutte le imprese concentrano le loro risorse principali nella definizione delle strategie di business volte a ottimizzare la produzione, affidando gli altri aspetti (non legati al core business) a consulenti specializzati. L'aspetto finanziario è uno di questi e, molto spesso, richiede anche prontezza nel prendere decisioni e nel cogliere opportunità.



Oltre alla personalizzazione del servizio, un punto di forza di Italfinance è proprio la rapidità nelle risposte date al cliente: "L'esperienza dei responsabili delle nostre Business Unit e dei nostri consulenti, unita alla forza delle convenzioni con partner esterni, ci permettono di essere molto celeri nella gestione delle pratiche, che seguiamo dall'inizio fino alla conclusione dell'intervento, dando sempre assistenza al cliente. Non solo: grazie a un team dedicato, siamo in grado di fare una pre-analisi della fattibilità di un'operazione, di valutare l'azienda e di capire subito se un investimento può essere finanziato/agevolato o meno. Un servizio prezioso per l'impresa, perché è interamente a carico di Italfinance e consente di evitare inutili dispersioni di costi e di tempo in pratiche che non porterebbero ai risultati sperati", conclude Olivetti.

requires time and technical preparation, but which can bring great results for the development and growth of companies".

Trust, customisation and flexibility, the requirements of the 'perfect' consultancy

It is not easy to find the way through the maze of financial products and subsidies at national, regional and even European level. A compass is needed to find a way around: referring to a single advisor for the provision of financial services and facilitation advice is the most effective approach to identify the best product and then manage all the bureaucratic procedures (which can very often discourage, but also result in missed opportunities for growth).

The advice from professionals in the sector comes to the rescue and becomes essential, especially for smaller companies, which do not have internal dedicated resources with the necessary skills to deal with the complexity of financial issues.

In the graphic arts market, the guidance of a vendor who can guide the entrepreneur in the best choice of the type of financing, is often appreciated.

"Vendor support, together with leasing consultancy, is one of the services we have always offered: thanks to a series of agreements, we assist

the supplier of capital goods in choosing the best financial and facilitation solutions that can help their sales – continues Olivetti. Since its inception, Italfinance has been able to shape its business to the changing market and needs of companies. This resilience has led us to develop new services over time, which today are conveyed in our 14 Business Units, ranging from leasing to factoring, from fintech to international and subsidized finance".

For companies in the graphic industry, the most popular solutions are the leasing and rental of large machinery, but Italfinance is also able to manage more complex operations, fitting them to the customer's request. For example, for Italian companies engaged in export to other countries, Italfinance offers loans at European rates to the buying company, guaranteeing immediate cash flow to the seller, thus offering the security of all operations.

"The flexibility we offer is paramount, because it allows us to always have alternatives available: our consultants do not necessarily need to impose a product, but rather, meeting with the client company, they identify the right, tailor-made solution each time. Of course, the trust conferred on our professionals is important and it is no coincidence that the relationships we build with our customers tend to last over time", explains Olivetti.

Time factor

"Time is money", which is why all companies concentrate their main resources on defining business strategies aimed at optimising production, entrusting other aspects (not related to their core business) to specialised consultants. The financial aspect is one of these and, very often, it requires promptness in making decisions and seizing opportunities.

In addition to personalising the service, one of Italfinance's strengths is the speed with which we respond to our clients: "The experience of our Business Units managers and our consultants, combined with the strength of the agreements in force with our external partners, allow us to be very quick in managing practices, which we follow from the beginning to the end of the intervention, providing assistance to the client all along. Not only that: thanks to a dedicated team, we are able to perform a feasibility pre-analysis of any operation, to evaluate the company and to immediately see whether an investment can be financed/facilitated or not. This is a very valuable service for the client company, because it is entirely borne by Italfinance and allows us to avoid unnecessary costs and time dispersals with practices that would not lead to the expected results", concludes Olivetti.

