27/01/15 CRESCE DEL 50% IL RICORSO DELLE AZIENDE AL BARATTO, UN AIUTO REALE CONTRO LA CRISI

L'esperienza del circuito **iBarter**, prima piattaforma italiana per il baratto multilaterale online: «Si scambia di tutto, camere d'albergo, vino, elettrodomestici, cancelleria e macchinari, senza necessariamente ricorrere al denaro»

Cresce del 50% all'anno la prima piattaforma italiana per il baratto multilaterale online dedicata alle aziende. Il circuito iBarter (www.ibarter.com) conta nel 2015 di superare le mille aziende con una controvalore di scambi superiore ai 3 milioni di euro. «Il baratto è una forma di scambio antichissima. Il baratto tra imprese è invece una realtà relativamente giovane in Italia», spiega **Marco Gschwentner, area strategie di sviluppo iBarter e tra i fondatori del circuito**. «Viene stimato che solamente negli Stati Uniti siano circa 400mila le imprese che si appoggiano ad un sistema di barteraggio, sviluppando un controvalore pari a oltre 12 miliardi di dollari».

Giovane azienda con quartier generale a Torino, iBarter ha dato vita ad una piattaforma multimediale quale strumento per aiutare le imprese, creando una moneta complementare: l'iBcredit. «Davanti ad una crisi che ha acuito i problemi di liquidità ed evidenziato la necessità di trovare nuovi clienti, il baratto rappresenta una possibile risposta». Spiega Gschwentner: «Innanzitutto perché non costringe le imprese a mettere mano al portafoglio, ma queste possono utilizzare come merce di scambio i propri prodotti/servizi per l'acquisto dei beni di cui hanno bisogno. In secondo luogo, le aziende si ritrovano su un'unica piattaforma che ha il preciso scopo di creare una rete dedicata allo scambio, permettendo di trovare nuovi fornitori e nuovi clienti». Così un albergo che rinnova il parco televisori in dotazione, paga i nuovi tv con un numero di stanze messe a disposizione; ma anche l'elettricista si avvale di una consulenza specialista marketing e mette sulla piattaforma un impianto antifurto che può essere acquistato da un'azienda terza.

Aggiunge **Massimo Cirio, area marketing iBarter e tra i fondatori del circuito**: «Lo scambio avviene in assoluta libertà: le aziende trattano tra di loro secondo le regole del mercato. E beni e servizi possono essere messi in vendita totalmente in crediti oppure ripartiti in crediti ed euro». Ma chi sono le aziende che aderiscono? «La maggior parte - il 90% - sono imprese di piccole e medie dimensioni, con un fatturato che non supera i 10 milioni di euro. Le categorie merceologiche sono varie: si spazia dalla chimica alla meccanica all'arredamento, passando dai servizi alle assicurazioni. Non mancano settori come l'alimentare, l'informatica, la stampa, le energie alternative, l'oggettistica da regalo e il tempo libero».

Come funziona il circuito iBarter? Per ciascuna azienda che aderisce al sistema iBarter viene aperto un conto in crediti (iBcredit), come fosse un classico conto corrente bancario. Ogni azienda ottiene un fido commerciale, ovvero una disponibilità ad andare in negativo sul proprio conto in crediti per acquistare ancor prima di aver venduto i propri prodotti o servizi. Ciascuna azienda propone i propri prodotti o servizi sia mettendosi in contatto con altre aziende e presentando direttamente proposte. A ogni vendita o acquisto, il pagamento verrà effettuato in iBcredits, accreditati o addebitati sul proprio conto. L'unità di misura, ovvero la moneta complementare di iBarter, per semplicità nelle transazioni è equiparata all'euro: 1 iBcredit = 1 euro. Al momento dell'iscrizione, viene chiesta una fee di ingresso al circuito. «Non attingendo alla liquidità aziendale e al credito bancario, questo sistema permette non solamente di avere dei vantaggi finanziari, ma anche di essere un utile canale complementare di marketing. Oltre al fatto che le aziende si trovano a pagare - in parte o totalmente - con i loro prodotti o servizi».

Conclude Cirio: «Il pagamento in crediti fornisce maggiori garanzie, riducendo il rischio di insolvenza perché è iBarter che autorizza la transazione e trasferisce gli iBcredits da un cliente a un altro, e il credito della vendita è immediatamente disponibile per essere speso presso altre aziende».

UFFICIO STAMPA
EOIPSO
Tel +39.0331.594166 - info@eoipso.it