

VISIOTRADE

L'idea per risparmiare liquidità ed incrementare le vendite

Mentre è sempre viva la polemica tra coloro che pensano che la crisi economica mondiale sia ormai alle spalle e altri che sostengono che l'economia sia ancora "in mezzo al guado", gli imprenditori devono combattere quotidianamente con le difficoltà del mercato: calo delle vendite, concorrenza feroce dei Paesi Emergenti, difficoltà di accesso al credito.

Per risolvere gran parte di questi problemi, Visiotrade SpA, Società torinese, ha elaborato un concetto semplice applicabile al tessuto industriale e commerciale delle imprese italiane. Abbiamo incontrato Cristiano Bilucaglia, Presidente di Visiotrade, per farci spiegare nel dettaglio di che cosa si tratta.

Come descriverebbe in due parole il concetto Visiotrade?

Visiotrade ha creato e gestisce un Commerce Network. Chi aderisce a questa "rete" acquisisce un'importante leva imprenditoriale che sbaraglia la concorrenza: sostenere i propri costi aziendali pagandoli con il proprio prodotto o servizio. Negli Stati Uniti e in



92

Svizzera, tanto per fare un esempio, questo tipo di commercio esiste già e produce ricchezza, Visiotrade è la società di servizi che ha importato e riadattato questa formula per renderla coerente con le tipicità del mercato italiano.

Quindi il Commerce Network di Visiotrade è un mercato parallelo? Lo definirei meglio come un "mercato privato", in quanto ogni Azienda aderente per ogni vendita nel Commerce Network, accetta in pagamento gli Euro Crediti in alternativa all'Euro. Le transazioni sono regolate mediante una Valuta Complementare, perfettamente legale, che abbiamo chiamato, appunto, Euro Crediti.

Quindi si tratta solo di sostituire la valuta? Euro Crediti al posto degli Euro? Non avrebbe alcun senso se fosse solo così. Visiotrade affianca a ciascun Aderente un Trader che ha il preciso compito di gestire le relazioni tra i membri oltre a quello di agevolare le transazioni. Sulla base delle necessità e delle richieste dei Membri, Visiotrade individua il nuovo potenziale fornitore, ne valuta la solidità imprenditoriale e gli affida un plafond di spesa in base alle esigenze dello stesso. Il nuovo potenziale fornitore, divenuto Membro, potrà effettuare tutte le spese nel Commerce Network utilizzando gli Euro Crediti depositati sul suo "conto corrente". E la rete si allarga perché ogni fornitore è anche acquirente di altri prodotti.

Mi farebbe un esempio pra-

tico? Prendiamo un caso reale. Un'impresa di ristrutturazioni edili, Membro del network, decide di acquistare un furgone del valore di 30.000 euro. Prima di spendere il proprio preziosissimo cash contatta il suo Trader e gli formula la richiesta specificando le caratteristiche del furgone. Il Trader effettua una ricerca sul Commerce Network contattando i potenziali fornitori i quali gli sottopongono alcune offerte (mediamente una decina) che a sua volta gira all'impresa. L'impresa accetta una delle offerte dal valore di 28.500 Euro Crediti, i quali vengono defalcati dal suo "conto corrente in Euro Crediti". In contabilità verrà registrata una regolare fattura di acquisto del controvalore in Euro con la dicitura "Pagamento a mezzo Visiotrade", ovvero senza che mai debba essere saldata in Euro. Ma non finisce qui, ora viene il bello: Visiotrade si impegna a trovare uno o più Membri che abbiano bisogno di ristrutturazioni edili con le medesime modalità seguite per l'acquisto del furgone e procurerà vendite per l'impresa finché essa non avrà ripianato il proprio debito di 28.500 Euro Crediti. In questo modo l'Impresa ha risparmiato il cash, aumentato il giro d'affari e pagato il furgone con

crediti generati dal proprio lavoro (futuro).

E' una soluzione davvero geniale, anche perché mi pare di capire che i Membri siano spinti, in questo modo, ad applicare prezzi concorrenziali rispetto agli altri. E' corretto? Certamente. Non diversamente dal mercato tradizionale, che tende ad autorregolamentarsi attraverso i meccanismi della concorrenza, il Commerce Network Visiotrade funziona nello stesso modo ma promuove una concorrenza ancora più "virtuosa" in quanto i membri pagano gli altri con il proprio lavoro. Sfuggendo alle logiche del costo del denaro.

E il mercato come sta ricevendo la proposta Visiotrade? Ad oggi Visiotrade ha concesso 5 milioni di euro di affidamenti commerciali permettendo alle Aziende associate di pagare costi operativi con i propri prodotti o servizi. Oggi i settori merceologici coperti sono più di 30, e i membri sono circa 600 con una crescita che porterà a 5.000 il numero di Membri entro fine 2011.

Insomma prevediamo una crescita esponenziale: oltre al Piemonte, al momento, sono attive le aree commerciali in Lombardia, Emilia Romagna, Sardegna, Marche e Triveneto.

VISIOTRADE®
COMMERCE NETWORK

www.visiotrade.com • numero verde 800 970720

in vetrina