

Il Credit Manager: una speranza per le imprese creditrici della Pubblica Amministrazione

Intervista a Davide Carmine Cardogna, Credit Manager Euro Service Group Spa

Il ritardo dei pagamenti è un grave problema che affligge da tempo le aziende fornitrici, in particolare quelle delle Pubbliche Amministrazioni. La gestione e il recupero dei crediti è una professione che nel corso dell'ultimo decennio si è ampiamente diffusa. Ci spiega come si svolge il vostro lavoro?

Se vogliamo parlare delle difficoltà che questo "mal costume" delle P.A. crea alle aziende fornitrici possiamo subito evidenziare che vanno ben al di là della mancata liquidità nei tempi dovuti e che le costringe ad altre fonti di approvvigionamento (tutte legali?) per far fronte ai quotidiani costi di esercizio (investimenti, stipendi, ecc.). Mi riferisco, per esempio, al fatto che il valore dei crediti esposti a bilancio contribuisce alla determinazione dell'utile di esercizio su cui vengono calcolate le imposte; mi riferisco alle tante voci della fiscalità a cui una azienda deve far fronte con l'obbligo di pagare in modo improrogabile entro le scadenze previste pena l'applicazione di interessi, maggiorazioni e penali quasi da usurai. Già solo questi due esempi sono sufficienti per motivare l'adozione di adeguate iniziative finalizzate a combattere questa "piaga" che conduce molte aziende a cessare l'attività. Euro Service da tempo ha intrapreso una azione di sensibilizzazione sia mediatica, sia molto operativa mettendo a disposizione delle aziende la propria qualificata collaborazione.

Quando propongo la nostra collaborazione a qualche nostro potenziale cliente, che vanta crediti nei confronti delle Pubbliche Amministrazioni, la domanda talvolta espressa e talvolta non espressa è: "Perché voi dovrete riuscire a farvi pagare e noi no?" La mia risposta è sempre questa: "Noi non abbiamo la bacchetta magica e che facciamo questo di mestiere e solo questo!" È tutto qui! Noi chiediamo il rispetto degli impegni assunti con costanza e puntualità non siamo distratti da altre incombenze. Ogni nostro contatto con il cliente è

finalizzato al recupero del credito insoluto e siccome, spesso, il conseguimento di questo obiettivo passa attraverso la soluzione di diverse problematiche che la P.A. di turno lamenta, allora ci adoperiamo per risolverle e per far rimuovere ogni possibile alibi che possa ostacolare il pagamento. A questo punto la nostra presenza acquista un duplice ruolo: quello di consulente del creditore che ha il problema di incassare e di consulente del debitore che ha il problema di pagare. Forse molti faranno fatica a crederci, ma la presenza dei nostri Credit Manager dentro le P.A. fidelizza non poco il rapporto con i nostri committenti.

Una società come Euro Service Group fornisce un contributo concreto per arginare il fenomeno?

Sembra impossibile, ma moltissimi creditori hanno timore non solo di chiedere il pagamento delle fatture, ma pure di farsi aiutare. Temo di perdere il



cliente. Niente di più sbagliato. Quello che conta è il modo di comunicare la necessità di sapere se una fattura è stata pagata, o l'esigenza che venga saldata il prima possibile in coerenza con gli impegni assunti. Talvolta arrivare a pretendere il pagamento in stato di urgenza e con l'ansia di rientrare induce all'intransigenza e a una scarsa flessibilità mettendo a rischio il rapporto con il cliente.