

PER LA FINTECH DEL BUY-NOW-PAY-LATER ROSSO DI 580 MILIONI SU 850 DI RICAVI SEMESTRALI

# Klarna quadruplica le perdite

*Pesano gli investimenti per la crescita e l'aumento delle insolvenze a 270 mln  
Il ceo: paghiamo il cambio di scenario*

DI FRANCESCO BERTOLINO

**P**er attraversare l'inverno dei capitali Klarna intende imboccare la strada della redditività. La partenza è in gran salita per quella che fino a pochi mesi fa era la fintech più preziosa del mondo. Nel primo semestre del 2022 la società del Buy Now Pay Later ha quadruplicato le perdite, attestatesi a circa 580 milioni di euro su poco più di 850 milioni di ricavi. Klarna ha giustificato il rosso con i costi di integrazione del comparatore di prezzi Price-Runner, la crescita delle insolvenze e gli investimenti sull'espansione in nuovi mercati, Stati Uniti in testa. Fra gennaio e giugno le perdite sui crediti sono aumentate del 54% a 270 milioni, circa l'1% del valore delle vendite intermedie. «Klarna ha operato in un contesto radicalmente diverso nel primo semestre di quest'anno», ha sottolineato il ceo e fondatore della fintech, Sebastian Siemiatkowski. «Quando abbiamo stabilito il nostro business plan per il 2022 nell'autunno dello scorso anno, il mondo era molto diverso da quello attuale», ha aggiunto, «da allora abbiamo assistito allo scoppio di una inutile e tragica guerra in Ucraina, alla rapida salita dell'inflazione, a un mercato azionario

molto volatile e a una probabile recessione».

Tutto ciò ha costretto Klarna a rivedere le proprie strategie. E in fretta. Se fino a pochi mesi fa la società era tesa a conquistare un mercato dopo l'altro, anche a costo di bruciare cassa, oggi l'obiettivo principe è tornato l'utile. «Per alcuni anni gli investitori hanno dato priorità assoluta alla crescita», ha ricordato Siemiatkowski, «oggi, comprensibilmente, vogliono vedere profitti». Di conseguenza, la fintech ha annunciato di recente un taglio del



Sebastian Siemiatkowski Klarna

10% della forza-lavoro e un piano per ridurre ammontare e incidenza delle insolvenze, se del caso riducendo l'entità o la quantità dei prestiti concessi agli utenti. A spingere in questa direzione sono del resto le stesse autorità regolamentari di diversi Paesi che hanno criticato gli annunci talvolta fuor-

## Change Capital, la Google del fintech ottiene 1,7 mln

di Francesco Bertolino

**P**restiti istantanei, anticipo fatture, crowdfunding. Negli ultimi anni si è moltiplicata l'offerta di finanza alternativa per le piccole e medie imprese tanto che a volte diventa difficile soppesare pro e contro delle varie soluzioni. Nel 2019 Francesco Brami e Tiziano Cetarini hanno perciò fondato ad Arezzo Change Capital, un aggregatore fintech che consente alle pmi di vagliare i prodotti di credito proposti da oltre 60 partner come October, Credimi, Illimity, Banca Progetto. L'algoritmo della piattaforma calcola la massima liquidità ottenibile dall'azienda e le probabilità di successo delle richieste, mentre un consulente interno aiuta l'imprenditore nella scelta e sottoscrizione delle soluzioni sulla base delle sue esigenze in termini di tempi e di costi. Dalla nascita, Change Capital ha intermedia-

to finanziamenti per oltre 150 milioni a favore di più di mille imprese, raggiungendo nel 2021 un fatturato di 1,2 milioni che dovrebbe raddoppiare nel 2022. Sulla scorta di questi numeri, ieri la startup ha annunciato la chiusura di round da 1,7 milioni, il secondo della sua storia. L'aumento di capitale vede l'ingresso nell'azionariato di Banca Valsabbina al 5% e di Weholding al 10%, holding costituita da un gruppo di professionisti che operano nel settore finanziario, industriale e della consulenza. I nuovi soci si affiancano alla Popolare di Cortona che ha sottoscritto l'operazione in ragione della quota del 9,5% già detenuta nella società. I fondi freschi saranno investiti per aumentare l'organico e accelerare l'espansione già avviata in Spagna. Parte dei proventi potrà poi finanziare eventuali acquisizioni finalizzate ad ampliare l'offerta di Change Capital. Nell'ottica di agevolare l'accesso al Pnrr, in particolare, la società intende rafforzare la divisione dedicata alla finanza agevolata in modo da aggregare anche i bandi disponibili per le pmi italiane e l'entità del contributo concesso. (riproduzione riservata)

primi 14 anni di esistenza, riuscendo a superare anche la grande crisi finanziaria del 2008. Siemiatkowski è convinto di poter ripetere l'impresa. «Il nostro business model è di gran lunga migliore rispetto a quello delle carte di credito tradizionali in un contesto economico sfavorevole», ha spiegato il ceo di Klarna. «Chi offre carte di credito fissa un limite di 30 mila dollari per i consumatori e cerca di indurli a spendere, spendere, spendere al maggior tasso di interesse possibile, perché è così che guadagna», ha proseguito. «Quando i tassi di interesse salgono, è meglio che i consumatori non

si trovino nelle mani delle società di carte di credito perché i loro interessi non sono allineati ai tuoi». L'aumento del costo del denaro non è tuttavia indifferente neanche per le fintech sia perché quello del Bnpl è un'attività a basso margine sia perché gli investitori sono diventati meno ottimisti sulle sue prospettive di crescita. Prova ne sia l'ultimo aumento di capitale chiuso da Klarna a luglio: la società ha sì raccolto 800 milioni di dollari da fondi del calibro di Sequoia, Mubadala e Cccp, ma ha dovuto accettare una sforbiciata alla valutazione, da 46,5 a 6,7 miliardi. (riproduzione riservata)

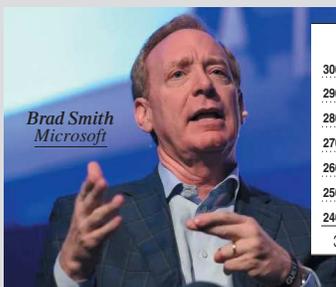
Per il motore di ricerca e l'e-commerce il gigante tecnologico ostacola la concorrenza imponendo i propri standard

## Google e Amazon attaccano Microsoft sul cloud

DI FRANCESCO BERTOLINO

**S**i accende la battaglia fra le nuvole fra le big tech americane. Ieri Microsoft ha annunciato alcune modifiche agli accordi di licenza che consentiranno fra l'altro di utilizzare Office e Windows su cloud di altri fornitori alle stesse condizioni previste per il loro utilizzo sull'infrastruttura Azure. L'intenzione di procedere a simili cambiamenti era stata annunciata dal presidente di Microsoft, Brad Smith, già a maggio, ma ieri l'azienda ha rotto gli indugi comunicando che gli aggiornamenti entreranno in vigore da inizio ottobre. Non si tratta tuttavia di un esercizio di buona volontà quanto del tentativo della big tech di evitare un procedimento antitrust. Le autorità della concorrenza statunitensi ed europee stanno infatti esaminando da tempo le prassi di Microsoft, anche su impulso delle istanze dei rivali. Lo scorso marzo, per esempio, la francese Ovh ha presentato un ricorso alla Commissione Ue, lamentando comportamenti lesivi della concorrenza da parte del gigante di Redmond. In particolare, secondo Ovh, Microsoft avrebbe legato il

cloud Azure e i software riuniti nella suite Office in modo tale da rendere più difficile o più oneroso per aziende e privati ricorrere ai servizi altrui. Da un lato, le licenze della piattaforma Office e di altri prodotti Microsoft renderebbero più costoso appoggiarsi ai centri di archiviazione di fornitori terzi. Dall'altro, i software del colosso di



Brad Smith Microsoft

Redmond funzionerebbero sui cloud altrui peggio di quanto facciano sulla nuvola Azure. Un'accusa non tanto diversa da quella che nel 2004 ha portato all'inflazione a Microsoft di un multa di circa mezzo miliardo perché imponeva agli utenti di adoperare le sue

applicazioni all'interno del suo sistema operativo Windows. Nelle intenzioni di Microsoft le modifiche attese fra un mese dovrebbero ovviare a questi problemi ed evitare il rischio di nuove sanzioni. Molti concorrenti sembrano pensarla altrimenti. Amazon e Google hanno in particolare espressamente criticato la decisione della big tech

re licenze software eque nel cloud per tutti», ha rimarcato un portavoce di Amazon Web Services, la divisione cloud del gigante e-commerce. «Il vantaggio del cloud è la possibilità di ottenere una capacità computazionale flessibile ed elastica senza vincoli contrattuali», ha sottolineato in un tweet il responsabile affari istituzionali di Google, Marcus Jadotte. «I clienti dovrebbero essere in grado di muoversi liberamente tra le piattaforme e scegliere la tecnologia che funziona meglio per loro, piuttosto che quella che funziona meglio per Microsoft», ha concluso. Critiche sono però giunte anche dalle associazioni che rappresentano i fornitori

cloud di piccola e media dimensione. Secondo la Cloud Infrastructure Services Providers in Europe - di cui sono membri anche gli italiani Aruba e Irideos - la revisione decisa da Microsoft non rispetta in pieno i principi per un'equa licenza software nell'ambito cloud. (riproduzione riservata)



rivali di escluderle dal novero dei fornitori cloud che potranno approfittare degli aggiornamenti annunciati. «Microsoft sta insistendo sulle stesse prassi lesive, adottando anzi ancora più restrizioni nel tentativo sleale di limitare la concorrenza che deve affrontare, piuttosto che ascoltare i suoi clienti e ripristina-