

Adyen e Tot: come l'Issuing trasforma la finanza B2B in Italia

Descrizione

(Adnkronos) L'innovazione di Adyen risiede nella sua capacità di offrire una piattaforma finanziaria unificata e full-stack, integrando pagamenti, risk management e, in questo caso specifico, l'Issuing (l'emissione di carte) in un unico sistema globale. Questo approccio risolve le complessità che il banking tradizionale non affronta, soprattutto nel segmento B2B. Grazie a questa integrazione di successo, che muove già circa mezzo milione di euro al mese tramite carte, Tot potrà diventare una piattaforma "tutto-in-uno", guadagnando competitività e semplificando radicalmente la gestione finanziaria delle imprese. Gabriele Bellezze, Country Manager Adyen Italia, spiega come l'Issuing sia diventato un pilastro strategico in Italia, permettendo alla fintech Tot di colmare la cronica carenza di strumenti di pagamento aziendali efficaci.

Perché l'Issuing un pilastro strategico per la crescita di Adyen in Italia in questo momento, e in che modo questa soluzione ha permesso a Tot di trasformarsi in una piattaforma all-in-one, creando e gestendo internamente il proprio programma di carte?

L'Issuing costituisce attualmente un elemento chiave per lo sviluppo di Adyen in Italia perché risponde a un'esigenza concreta del mercato B2B: la mancanza di conti e strumenti di pagamento realmente utili per la gestione aziendale. Grazie alla soluzione di Issuing di Adyen, Tot è riuscita a colmare questo gap, integrando le carte come strumenti facilitatori, diffusi e facilmente integrabili nei processi aziendali.

Scegliendo noi, Tot è riuscita a sviluppare e gestire internamente le proprie soluzioni, trasformandosi così in una piattaforma all-in-one che integra anche funzionalità di expense management. Questo ha consentito a Tot di seguire la propria visione di semplificazione, offrendo ai clienti la possibilità di attivare strumenti di pagamento in un click e garantendo un vantaggio competitivo sul mercato. In sintesi, l'Issuing di Adyen ha abilitato Tot a offrire un servizio completo e innovativo per la gestione finanziaria delle aziende.

Qual è stato il principale asset tecnologico (ad esempio, flessibilità, velocità di deployment o funzionalità del full-stack di Adyen) che ha convinto Tot e che ha reso l'integrazione di Issuing più vantaggiosa rispetto ad altre soluzioni presenti sul mercato?

Tot ci ha scelto principalmente per la semplicità e la struttura del processo di integrazione. Rispetto ad altre proposte presenti sul mercato, Adyen si è distinta per un'integrazione caratterizzata da step ben definiti e da un'organizzazione estremamente strutturata, che ha facilitato il lavoro del team tecnico di Tot. Oltre alla flessibilità e alla facilità d'uso della tecnologia, Tot ha apprezzato anche il nostro approccio umano e di business. Adyen infatti si è dimostrata un partner ideale sia dal punto di vista tecnico e commerciale, ma anche di gestione del cliente.

Parliamo di impatto concreto sui clienti e risultati ottenuti. Puoi² fornirci un dato o un esempio misurabile di come l'integrazione della soluzione Adyen abbia migliorato l'efficienza operativa, la cash flow o la gestione amministrativa delle imprese italiane clienti di Tot?

Un dato concreto che dimostra l'impatto dell'integrazione della soluzione Adyen riguarda il volume delle transazioni: attualmente, la piattaforma Tot gestisce circa mezzo milione di euro al mese solo tramite carte Adyen, con un tasso di crescita del transato pari al 30% mese su mese. Dal punto di vista dell'efficienza operativa e della gestione amministrativa, i clienti finali di Tot beneficiano di pagamenti delegati e sicuri, grazie ai limiti impostabili sulle carte, e di una riconciliazione automatica che semplifica notevolmente i processi amministrativi. Inoltre, l'integrazione di Adyen ha generato per Tot un nuovo stream di ricavi, contribuendo a migliorare la cash flow e la competitività delle imprese italiane clienti.

Quali ulteriori feature o servizi tecnologici sta valutando Adyen per consolidare la partnership con Tot nel 2026?

C'è l'intenzione di espandere l'integrazione ad altri elementi della piattaforma finanziaria di Adyen (come ad esempio il risk management o l'acquisizione)?

Siamo estremamente soddisfatti della collaborazione strategica in corso con Tot, che consideriamo un partner chiave nell'ecosistema della finanza aziendale italiana. Guardando al futuro, stiamo attivamente esplorando nuove opportunità di collaborazione e integrazione, valutando l'espansione verso ulteriori elementi della piattaforma finanziaria di Adyen, come il risk management o l'acquiring. Tuttavia, come spesso accade nel settore fintech, ogni sviluppo deve essere attentamente valutato alla luce delle normative e dei regolamenti locali vigenti in Italia. Al momento non abbiamo una roadmap precisa da condividere, ma la nostra priorità resta quella di offrire soluzioni innovative e pienamente compliant, oltre che di consolidare ulteriormente la partnership con Tot nel 2026.

Un punto chiave che avete trattato recentemente è quello di offrire consigli ad altre piattaforme fintech. Quali sono i tre principali suggerimenti che lei, come Country Manager in un mercato in rapida evoluzione, darebbe a una fintech italiana emergente che intende sfruttare l'Issuing o altre soluzioni integrate per scalare rapidamente?

In un mercato in rapida evoluzione come quello italiano, il mio consiglio principale per una fintech emergente che vuole scalare velocemente è di sfruttare l'Issuing come leva per semplificare l'attività amministrativa. Automatizzare e rendere più efficienti i processi gestionali permette di offrire un reale valore aggiunto ai clienti, facilitando la loro quotidianità operativa. Un altro aspetto fondamentale è integrare le carte come strumento facilitatore all'interno della propria piattaforma. Le carte sono ormai uno strumento diffuso e facilmente integrabile e possono abilitare nuove

funzionalità che rispondono alle esigenze specifiche delle imprese, migliorando l'esperienza utente e la competitività del prodotto. Infine, è essenziale scegliere un partner Issuing che offra non solo una tecnologia semplice da integrare e scalare, ma anche un approccio aziendale umano. La collaborazione con un partner che comprenda le esigenze della fintech e sia in grado di supportarla nella crescita può fare la differenza. In sintesi, il successo passa dalla capacità di sviluppare casi d'uso che risolvano le complessità che il banking tradizionale non affronta, posizionando così la fintech come una soluzione innovativa e indispensabile per le aziende italiane.

6. Quale messaggio strategico mirato vuole trasmettere agli stakeholder (banche, merchant e leader aziendali) riguardo al ruolo che piattaforme tecnologiche globali come Adyen devono ricoprire per accelerare la semplificazione finanziaria e la crescita digitale delle imprese in Italia?

Il concetto principale è che le piattaforme tecnologiche globali come Adyen rivestono oggi un ruolo fondamentale nell'accelerare la semplificazione finanziaria e la crescita digitale delle imprese italiane. Le banche tradizionali, soprattutto nel segmento B2B, non sono sempre riuscite a tenere il passo con l'innovazione tecnologica necessaria per rispondere alle nuove esigenze delle aziende. In questo scenario, piattaforme come Adyen diventano cruciali perché permettono di attivare strumenti di pagamento in modo semplice e immediato, con un solo click, aiutando le imprese ad affrontare le complessità operative e amministrative. La capacità di offrire soluzioni integrate, flessibili e scalabili consente alle aziende di concentrarsi sulla crescita, sull'efficienza e sull'innovazione, contribuendo così a rafforzare la competitività del tessuto imprenditoriale italiano nel panorama digitale globale.

tecnologiawebinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. News Nazionali

Tag

1. adnkronos
2. tecnologia

Data di creazione

Dicembre 4, 2025

Autore

admin