

La start-up Commerc.io

In blockchain la cassaforte dei documenti commerciali

Enrico Netti

Il primo passo è nella direzione della fattura elettronica, ma l'obiettivo di medio periodo è di "notarizzare" tutti i documenti commerciali che le aziende si scambiano attraverso una piattaforma blockchain. Questa la strategia adottata da Commerc.io, start-up nella cui compagine è di recente entrata Var Group, società leader in Italia nelle soluzioni e nei servizi di digitalizzazione per gli studi e le Pmi, che punta ad offrire una piatta-

forma per ottimizzare la gestione dei documenti B2B.

«La fatturazione elettronica rappresenta indubbiamente una rivoluzione e un ripensamento delle logiche di gestione delle attività, con ottimizzazione in termini di tempo, stampa, interazione tra clienti e fornitori e gestione della conservazione» sottolinea Enrico Talin, fondatore di Commerc.io. Il quale, tuttavia, aggiunge: «Questi benefici soffrono di una grave limitazione, essendo previsti solo per le fatture. Perché limitare questa rivoluzione

soltanto ad un ambito ristretto? Da qui l'idea di creare una rete decentralizzata dove le aziende possono comprare e vendere prodotti e servizi con transazioni sicure».

Ogni azienda e studio avrà una propria identità e utilizzerà un canale di trasmissione privato. C'è poi la trasformazione delle fatture e degli altri documenti in un modello digitale univoco e infungibile grazie al processo di "tokenizzazione", uno schema di co-certificazione che attesta l'originalità e la non modificabilità dei file. «La tokenizzazione di

fatture e documenti che avviene sulla rete Ethereum, dove stanno convergendo tutte le aziende fintech del mondo - continua Talin - li trasforma in un asset digitale univoco con il meccanismo della blockchain».

Il nodo cruciale della sicurezza dei documenti è così affidato alla blockchain. «Cambierà le logiche di gestione delle transazioni e migliorerà i processi - aggiunge Francesca Moriani, amministratore delegato Var Group -. Riteniamo sia indispensabile un approccio evolutivo come quello che sta svilup-

pando Commerc.io per risolvere il problema della dematerializzazione dei documenti e risolvere il problema dell'identità digitale di imprese e professionisti al di là dei confini nazionali».

Grazie alla partnership con Var Group, la start-up potrà realizzare il proprio piano di sviluppo strategico per coinvolgere un numero sempre più vasto di aziende e studi creando un mercato di token digitali al servizio della liquidità degli utenti.

enrico.netti@ilsole24ore.com