

Ebook

Automazione della gestione dei fornitori

Come usare l'automazione IA per rafforzare le relazioni con i fornitori e ridurre i rischi



Perché leggere questo ebook?

In sintesi

La gestione dei fornitori è un processo complesso e articolato in più fasi, che rappresenta una parte fondamentale del successo di un'organizzazione. Tuttavia, nonostante la sua importanza, per molte aziende rimane un processo altamente manuale, che può portare a una serie di inefficienze che si ripercuotono su ogni fase del ciclo di vita Source-to-Pay (S2P). Per fortuna, c'è una soluzione.

Questo ebook è rivolto ai professionisti di Procurement e Contabilità Fornitori (AP) che desiderano integrare l'automazione basata IA per migliorare il flusso di cassa, rafforzare le relazioni con i fornitori e promuovere una crescita continua e scalabile.

Indice dei contenuti

Ricostruire il puzzle della gestione dei fornitori	3
La gestione fornitori influisce sul ciclo S2P più di quanto pensi	4
Fornire resilienza e continuità nei rapporti coi fornitori	5
Onboarding fornitori	7
Gestione delle richieste fornitori	8
Contract management	9
Supplier management automation	10
Funzionalità dell'automazione	12
A proposito di Esker	14

Ricostruire il puzzle della gestione dei fornitori

Il Supplier Management è un tema ampio che riguarda una vasta gamma di aspetti. Ogni elemento svolge un ruolo importante nella creazione di uno scenario più ampio, incentrato sullo sviluppo di valore aggiunto e di opportunità future grazie a una gestione più efficiente dei fornitori, al fine di rafforzare i rapporti commerciali.

In altre parole, la gestione dei fornitori è il modo in cui un'organizzazione classifica, divide, controlla e gestisce i propri fornitori al fine di stabilire un rapporto buyer-fornitore vantaggioso basato sulla fiducia e sull'affidabilità. Anche se questo può sembrare semplice, ci sono molti elementi diversi da prendere in considerazione durante il processo.



Gestione delle informazioni sui fornitori: il sistema con cui un'azienda acquisisce, archivia e analizza i dati dei fornitori per valutarne il valore e i punti deboli.



Gestione delle relazioni con i fornitori: l'approccio adottato per valutare i beni e/o i servizi di ciascun fornitore e il loro contributo all'azienda.



Gestione del rischio dei fornitori: il processo di identificazione, valutazione e mitigazione delle minacce attraverso la verifica dei fornitori per comprendere i rischi che possono rappresentare per un'azienda e la sua catena di fornitura.



Gestione della qualità dei fornitori: gestione, monitoraggio e risposta ai cambiamenti nella capacità di un fornitore di soddisfare le esigenze nei tempi previsti e secondo le specifiche di qualità concordate.

Sfide nella gestione fornitori

Considerati tutti gli elementi che compongono la gestione dei fornitori, gli ostacoli da superare sono numerosi. Le maggiori sfide che i team S2P devono affrontare sono:

- Valutazione e mitigazione del rischio dei fornitori
- Risparmio sui costi e controllo della qualità
- Valutazione delle prestazioni dei fornitori
- Maggiore trasparenza nella supply chain
- Inserimento di nuovi fornitori
- Tracking della conformità

Non è solo un'altra cosa da "gestire"...

La gestione fornitori influisce sul ciclo S2P più di quanto pensi

I professionisti del settore Finance indicano i settori AP e procurement come la priorità numero uno in termini di automazione del back-office. E se le sfide operative e di efficienza interna rendono necessaria l'automazione dell'AP, la cura dei rapporti con i fornitori è uno dei fattori più importanti, anche perché il suo valore è in aumento a causa delle incertezze economiche.



dei responsabili Finance intervistati ha dichiarato che le relazioni con i fornitori sono più importanti dal punto di vista strategico oggi rispetto a un anno fa.

Come influisce sulla supply chain:

Rischio. La gestione manuale di informazioni sensibili tramite carta, e-mail e telefonate aumenta drasticamente i rischi, in quanto non è possibile tracciare la filiera di conservazione o i percorsi di audit.

Conformità. La gestione manuale dei fornitori rende difficile monitorare e regolare i canali di acquisto e garantire la conformità alle politiche di fatturazione elettronica.

Visibilità delle fatture e dei pagamenti. Senza una completa visibilità su fatture e pagamenti fornitori, individuare chi ha fatto cosa su ogni saldo è un'operazione macchinosa che può facilmente portare a tempi di elaborazione lenti e ritardi che possono avere un impatto negativo sulle catene di fornitura.

Come influisce sul flusso di cassa

Visibilità del flusso di cassa. La gestione manuale dei fornitori non si presta molto bene al controllo delle operazioni di cassa, il che rende molto più difficile ottenere una lettura accurata della propria tesoreria. Una scarsa visibilità del flusso di cassa può portare a termini di pagamento non ottimali e a una minore disponibilità operativa.

Comunicazione con i fornitori. Rafforzare le relazioni con i fornitori è praticamente impossibile senza una comunicazione trasparente e continua. Senza l'automazione, la comunicazione con i fornitori deve avvenire tramite e-mail e telefonate, il che crea solo ulteriori inefficienze. La mancanza di collaborazione con i fornitori non farà altro che indebolire la posizione negoziale al momento del rinnovo del contratto.

Fornire resilienza e continuità nei rapporti coi fornitori

Oggi come mai la resilienza e la continuità aziendale sono diventate fondamentali per le organizzazioni, tanto da essere integrate in ogni singolo processo, e la gestione dei fornitori non fa eccezione.

Il valore intrinseco delle relazioni con i fornitori

Il rapporto che si instaura con i fornitori può essere vantaggioso per l'azienda in molti modi, anche più di quanto si pensi. Collaborare con i fornitori e coinvolgerli nei processi di gestione aiuta a costruire rapporti di fiducia più duraturi che possono essere ripresi in futuro.

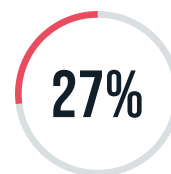
Non a caso, una survey ha rilevato che il 58% degli operatori Finance intervistati ha dichiarato che le relazioni con i fornitori sono più importanti dal punto di vista strategico rispetto a un anno fa, e il 74% ha dichiarato che i fornitori sono essenziali per la loro crescita continua.¹ Con ogni probabilità, l'importanza delle relazioni con i fornitori continuerà a crescere man mano che le organizzazioni si concentreranno sulla crescita delle loro attività e sulla prevenzione di future vulnerabilità della supply chain.



**dei responsabili degli acquisti
afferma che l'obiettivo principale
della gestione dei fornitori è
migliorare le relazioni con i fornitori.²**



**dei team di
contabili lavora
completamente da
remoto.²**



**dei reparti AP ritiene che la
lentezza nell'onboarding sia la
principale sfida nella gestione
dei fornitori.²**

Automazione: la chiave per la resilienza e la continuità aziendale

L'automazione rende i processi più efficienti, aumenta i ricavi, e ti aiuta non fare affari con il partner sbagliato. Come? Le soluzioni di gestione dei fornitori aiutano le aziende a valutare e monitorare i fornitori e i rischi ad essi associati prima ancora di impegnarsi in un rapporto commerciale.

Il collegamento con fonti di dati esterne, come Dun & Bradstreet, per la verifica dei fornitori può aiutare a minimizzare ulteriormente il rischio, tracciando indicatori di rischio quali:



Failure score: probabilità di cessazione dell'attività (nei prossimi 12 mesi)

Percentile bet. 1 & 100

100 = probabilità minima

100 = lowest probability



Rischio di morosità: probabilità di pagare i fornitori in ritardo (nei prossimi 12 mesi)

6 livelli: da bassa a estrema



Rischio di licenziamento: probabilità di licenziamento dei dipendenti

(nei prossimi 6 mesi)

5 livelli: da bassa ad alta



Onboarding fornitori

L'onboarding è un processo trasversale a più fasi che, oggi, è diventato ancora più difficile. Dopo aver esaminato un nuovo fornitore, ora è necessario inserirlo nel flusso di lavoro aziendale. L'ideale sarebbe che i nuovi fornitori venissero inseriti in pochi giorni, ma fattori come gap tecnologici, scarsa comunicazione e problemi di conformità possono causare lunghi ritardi e, a volte, richiedere fino a sei mesi per l'inserimento completo.

Sfide di onboarding

Onboarding lento

Dopo l'improvviso passaggio al lavoro a distanza, è diventato molto più difficile e dispendioso in termini di tempo esaminare e inserire i fornitori, anche se la posta in gioco è diventata più alta. Un onboarding lento può indurre i fornitori a rivolgersi altrove rischiando di compromettere l'intero processo produttivo.

Lacune tecnologiche

La collaborazione con i fornitori diventa più complicata quando questi hanno una soluzione propria o, in alcuni casi, non ne hanno affatto. Questo ti rende più vulnerabile agli errori e alle informazioni incomplete che possono causare ritardi, errori di evasione e chargeback.

Compliance

Più fornitori si hanno, più è difficile garantire la compliance nell'intera azienda e nella supply chain, il che può portare a interruzioni dell'attività, richiami di prodotti, disdette dei clienti, azioni legali e danni alla reputazione.

Come l'automazione lo semplifica

Portale self-service

Un portale fornitori self-service può accelerare l'intero processo di onboarding. Elimina la necessità di gestire PDF, e-mail e fax, consentendo ai fornitori di accedere a un portale in cui possono inserire e monitorare tutte le loro informazioni, oltre a fornire strumenti di chat per facilitare la comunicazione.

Moduli di registrazione fornitori

I moduli di registrazione online consentono ai fornitori di sapere facilmente quali informazioni devono fornire. La verifica automatica delle informazioni aiuta le parti interessate a identificare e correggere rapidamente gli errori per garantire il rispetto di tutte le norme di conformità.

Verifica dell'IBAN

Una soluzione di gestione dei fornitori può anche verificare automaticamente l'IBAN di un fornitore per evitare pagamenti a riferimenti bancari errati e per garantire che questi corrisponda alla società corretta.

Gestione delle richieste fornitori

Nei reparti AP, non c'è niente di più inefficiente e logorante che dover mettere tutto in attesa per rispondere alle richieste dei fornitori. È ora di trovare un'alternativa migliore.

Statistiche rilevanti:



Il **10-20%** delle fatture fornitori genera richieste di informazioni.²



Per rispondere a una richiesta di informazioni occorrono in media **5-20 minuti**.



Circa il **60%** delle richieste di informazioni deriva da fatture già pagate



I dipendenti impiegano circa **23 minuti** per recuperare l'attenzione dopo un'interruzione.

Sfide nella gestione fornitori

Le interruzioni dell'attività lavorativa sono un peso per il benessere e la produttività dei dipendenti. I dipartimenti AP ricevono dai fornitori un'ampia varietà di documenti:

- Richieste sullo stato delle fatture
- Contratti e documenti legali
- Note di credito e fatture
- Estratti conto
- Listini prezzi

Tutti questi elementi devono essere classificati e smistati di conseguenza e, quando questo processo viene eseguito manualmente, richiede una notevole quantità di tempo che potrebbe essere impiegato per attività di maggior valore come coltivare le relazioni con i fornitori.

La soluzione

La gestione automatizzata delle richieste dei fornitori offre il meglio di entrambi i mondi. Potendo configurare il modo in cui vengono gestite le richieste dei fornitori, si contribuisce a liberare i team AP dalle continue interruzioni e dal lavoro amministrativo ripetitivo, in modo che possano essere più produttivi, precisi e soddisfatti del loro lavoro. Questo migliora l'esperienza dei fornitori grazie a pagamenti e risposte più rapide alle richieste, che possono in ultima analisi portare a un miglioramento del flusso di cassa e della produttività.

Inoltre, i portali self-service consentono ai fornitori di monitorare da soli lo stato delle fatture e di utilizzare gli strumenti di chat per ottenere rapidamente una risposta alle loro domande, senza dover chiamare o inviare un'e-mail al reparto AP.

Contract management

Supponiamo di poter avere tutti i contratti con i fornitori in un unico posto e accessibili in qualsiasi momento... senza l'automazione, questo è un compito arduo per gli AP specialist. Gestire un'ampia varietà di contratti con i fornitori a mano rende ancora più vulnerabili ai rischi, alla compliance e ai problemi normativi. Ma con lo strumento giusto, la gestione dei contratti non deve essere un'attività rischiosa.



dei responsabili degli acquisti a livello globale afferma che la gestione del rischio è la loro priorità assoluta.²

Sfide per l'onboarding

Inadempienza normativa

Orientarsi tra le normative e i protocolli per la verifica di fattori quali la tutela dei lavoratori, la sicurezza dei dati, le responsabilità sociali e l'onestà finanziaria può essere molto difficile, soprattutto per le aziende che operano in più Paesi, poiché le norme e i regolamenti possono cambiare all'estero.

Mancanza di centralizzazione e standardizzazione

Senza l'automazione, spesso si sprecano tempo e risorse per redigere, rivedere e rintracciare i contratti con i fornitori. L'automazione consente ai team AP di individuare più rapidamente contratti e altri documenti, offrendo alle organizzazioni un vantaggio produttivo.

Gestione dei cicli di vita dei contratti

Una data di scadenza o di rinnovo non rispettato può portare a molte situazioni problematiche, come la mancata fatturazione del lavoro svolto su un contratto o il pagamento del rinnovo di uno strumento che non si utilizza. La gestione manuale dei contratti apre la porta a errori di comunicazione e a scadenze non rispettate.

Come raggiungerla

L'automazione è il modo migliore per sfruttare il contract management per la crescita aziendale. Grazie a una repository centrale dei contratti, l'automazione della gestione dei fornitori consente di:

- Ricevere avvisi automatici per notificare ai proprietari dei contratti le date di scadenza o di rinnovo imminenti
- Creare contratti compilando manualmente un modulo o utilizzando i valori da un contratto caricato
- Conservare digitalmente e in modo sicuro tutte le informazioni relative al contratto
- Controllare la conformità del contratto tramite workflow di approvazione
- Possibilità di rescindere i contratti prima della data di scadenza prevista
- Seguire e monitorare lo stato di approvazione dei contratti creati
- Controllare e tracciare delle modifiche
- Recuperare rapidamente i contratti
- Condividere contratti e report

Dai slancio alla tua attività con l'automazione della gestione dei fornitori

La gestione dei fornitori è troppo importante per le aziende per affidarla a moduli cartacei, e-mail e telefonate.

Automatizzare l'inserimento e la gestione dei fornitori è un vantaggio per buyer e fornitori. Guardando al futuro, è un aspetto che le aziende lungimiranti non possono più permettersi di trascurare.

Perché l'automazione facilita la gestione dei fornitori



È molto meno rischioso. La registrazione dei fornitori attraverso un portale self-service riduce il rischio di aprire un'e-mail di phishing. Inoltre, tutte le informazioni sui fornitori vengono verificate e monitorate per garantire la conformità.



È meno macchinoso. Le attività manuali di onboarding e di gestione vengono eliminate, liberando il personale AP per concentrarsi maggiormente su attività di maggior valore come l'analisi dei dati.



È più veloce. Ai fornitori viene ricordato automaticamente di inviare le informazioni, velocizzando così l'onboarding e migliorando le relazioni con i fornitori.



È più semplice. I fornitori possono utilizzare un portale per completare e inviare rapidamente le informazioni, i flussi di lavoro sono semplificati e i controlli di conformità sono automatici.



È trasparente. Le dashboard forniscono visibilità in ogni fase del processo, in modo che i responsabili delle risorse umane e degli acquisti sappiano sempre che i dati dei fornitori sono aggiornati.

In sostanza, automatizzare la gestione dei fornitori è molto importante...

Con l'incertezza della supply chain, le organizzazioni che hanno in previsione una crescita devono porre la modernizzazione della gestione dei fornitori in cima alla loro lista di priorità per coltivare relazioni più forti e processi S2P efficienti che promuovano una crescita continua e la resilienza del business. A questo proposito, è proprio il caso di dire che Esker è specializzata in questo.

Perché automatizzare con Esker?

Esker Supplier Management completa la nostra suite S2P completa, aiutando le aziende moderne a gestire le informazioni sui fornitori e ad automatizzare i processi lungo la supply chain. Grazie alla visione a 360 gradi delle informazioni sui fornitori, la tua azienda potrà gestire efficacemente la compliance, minimizzare i rischi, ottenere una visibilità completa dei processi e ridurre il carico di lavoro del personale S2P.

The screenshot displays the Esker Supplier Management interface. The top navigation bar includes 'CUSTOMER INVOICE', 'Items', and 'Parameters'. The main content area is titled 'Document preview - 45_US_MM_01.pdf - 1/1'. It shows the details for 'ACME Supply Company' with the following information:

ACME Supply Company
1500 N. Broadway
Contra Costa
CA 94598
UNITED STATES
510-555-1814
Fax: 639256326584

Invoice Number: 285240
Invoice Date: 7/1/2022
Currency: USD

Item	Ref	Description	Quantity	Unit Price	Amount
10	J5485	All Purpose Flour	50.00 ea	10.00	500.00
20	J690	Granulated Sugar	20.00 ea	11.00	220.00
30	J46732	Kosher Salt	30.00 ea	120.00	3,600.00
40	J2451	Heavy Cream	10.00 ea	100.00	1,000.00

On the right side, the 'Invoice - Pending payment' section shows the following details:

Invoice Details
Invoice number: 285240
Invoice date: 7/1/2022
Invoice amount: 6,271.20
Net amount: 5,420.00
Currency: USD
Due date: 8/1/2022

Below this, the 'Conversation with TMC Truck Leasing' section shows a chat log with two messages:

AC (aomesupplycompany): No worries. We'll update the invoice - thank!

AC (aomesupplycompany): There's a backorder on the sugar supplies - are you okay with half granulated, half confectioners or would you rather wait?

Funzionalità di automazione che migliorano l'efficienza S2P e le relazioni con i fornitori

L'ultima cosa che le aziende vogliono quando automatizzano la gestione dei fornitori è avere a che fare con la complessità di soluzioni disperate e incompatibili. Le dashboard Esker offrono un'unica piattaforma più ampia e unificata che ospita tutti gli strumenti e la tecnologia necessari per raggiungere l'efficienza S2P e favorire una crescita continua. Ecco le caratteristiche e i vantaggi più importanti derivanti dell'automazione della gestione dei fornitori:

Piattaforma multicanale

Ottimizzare la gestione delle fatture consente l'elaborazione di qualsiasi formato e da qualsiasi canale di input, indipendentemente che le fatture siano ricevute per posta, e-mail, fax o EDI. Trasformando una fattura EDI leggibile solo da un computer in una versione leggibile dall'uomo, è ora possibile applicare i processi AP standard anche alle fatture EDI.

Riconoscimento dei dati tramite IA

Il motore di intelligenza artificiale (IA) di Esker, Esker Synergy, è in grado di gestire e analizzare tutti i dati delle fatture. Ad esempio, la tecnologia di Deep Learning di Esker può imparare a riconoscere e suggerire automaticamente una suddivisione per un lotto di fatture di fornitori che arrivano per la prima volta al reparto AP, anche se le fatture sono composte da più pagine.

Archiviazione

Esker archivia in modo sicuro tutti i documenti e i dati di elaborazione per tutto il tempo necessario e fornisce un accesso immediato alle informazioni sui fornitori richieste grazie alla funzione di ricerca multi-criterio.

App mobile Esker Anywhere™

Esker Anywhere™, consente ai manager di rivedere e approvare le fatture dei fornitori e di monitorare i KPI mentre sono in viaggio, direttamente dai loro dispositivi Apple o Android. Gli utenti hanno anche la possibilità di collaborare inserendo commenti per gli altri partecipanti del workflow.

Dashboard intelligenti

Esker offre un'unica piattaforma di lavoro collaborativa e in cloud che consente la visibilità delle fatture e dei canali di ricezione, compreso l'EDI. Con un unico processo che consolida tutte le fatture, indipendentemente dal canale di ricezione, i reparti AP possono contribuire a snellire il ciclo S2P e le aziende possono crescere senza vincoli operativi.

Portale self-service per i fornitori

Come parte di Esker Accounts Payable, un comodo portale online offre ai fornitori un accesso self-service alle informazioni di pagamento, aiutandoli a ricevere i pagamenti più velocemente e a ridurre i costi, facendo risparmiare alla tua azienda tempo e denaro precedentemente destinati a rispondere a chiamate sullo stato delle fatture.

Bibliografia

- 1 [State of Accounts Payable Report, 2021, MineralTree](#)
- 2 [Institute of Finance and Management \(IOFM\), January 2021 online survey](#)

Noi siamo Esker

Esker è una piattaforma globale in cloud sviluppata per valorizzare il lavoro dei dipartimenti finanziari e del servizio clienti, e aiuta a consolidare la collaborazione tra le aziende automatizzando i processi di source-to-pay (S2P) e order-to-cash (O2C).



39

anni di esperienza di cui 20 focalizzati sullo sviluppo di soluzioni cloud



1.000+

dipendenti che lavorano per 850.000 utenti e oltre 1.700 clienti in tutto il mondo



15

filiali globali e casa madre a Lione, in Francia



€159,3

milioni di fatturato nel 2022, con il 90% di vendite generate dalle attività SaaS



Il successo aziendale è migliore se condiviso

In Esker crediamo che l'unico modo per creare un cambiamento reale e significativo sia la crescita a somma positiva. Questo significa raggiungere un successo aziendale che non vada a scapito di nessun individuo, reparto o azienda - tutti vincono! Ecco perché la nostra tecnologia guidata dall'AI è progettata per valorizzare tutti gli stakeholder e promuovere la creazione di valore a lungo termine.



©2024 Esker S.A. Tutti i diritti riservati. Esker e il logo Esker sono marchi o marchi registrati di Esker S.A. negli Stati Uniti e in altri Paesi. Tutti gli altri marchi sono di proprietà dei rispettivi titolari.

EB-P2P-IT-010-A