

# AUTOMAZIONE DELLA GESTIONE DEI FORNITORI

SFRUTTARE L'AUTOMAZIONE BASATA SULL'IA PER RAFFORZARE LE  
RELAZIONI CON I FORNITORI E RIDURRE AL MINIMO I RISCHI

---

# PERCHÉ LEGGERE QUESTO EBOOK?

## DRITTI AL PUNTO...

La gestione dei fornitori è un processo complesso e articolato in più fasi, che rappresenta una parte fondamentale del successo di un'azienda. 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 procure-to-pay (P2P).

Questo ebook è rivolto ai professionisti della contabilità fornitori (AP) e degli acquisti che desiderano sfruttare l'automazione basata sull'intelligenza artificiale per migliorare il flusso di cassa, rafforzare le relazioni con i fornitori promuovendo una crescita continua e scalabile.

## CONTENUTI

- 3 I punti principali della gestione dei fornitori
- 4 Impatto della gestione dei fornitori sul ciclo P2P
- 5 Guidare la resilienza e la continuità
- 6 Onboarding dei fornitori
- 7 Gestione delle richieste dei fornitori
- 8 Automazione della gestione dei fornitori
- 9 Caratteristiche dell'automazione
- 10 A proposito di Esker

# I PUNTI PRINCIPALI DELLA GESTIONE DEI FORNITORI

La gestione dei fornitori è un tema ampio composto da diversi elementi. Ogni elemento svolge un ruolo cruciale nella costruzione di un quadro più ampio, che mira a creare nuovo valore e opportunità future attraverso una migliore gestione delle relazioni. 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 reciprocamente vantaggioso basato sulla fiducia e sulla responsabilità. Anche se questo può sembrare semplice, ci sono molti elementi diversi da prendere in considerazione durante il processo.



**Gestione delle informazioni sui fornitori (SIM):** 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 (SRM):** 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 (SQM):** Capacità di un fornitore di gestire, monitorare e rispondere ai cambiamenti secondo i tempi e le modalità concordate.



## LE SFIDE DELLA GESTIONE DEI FORNITORI

Considerati tutti gli elementi che compongono la gestione dei fornitori, gli ostacoli da superare sono numerosi. Le maggiori sfide che i team P2P devono affrontare sono:

- Risparmio sui costi e controllo della qualità
- Miglior trasparenza della catena di approvvigionamento
- Valutare e mitigare il rischio dei fornitori
- Monitoraggio della conformità
- Inserimento di nuovi fornitori
- Valutazione delle prestazioni dei fornitori

NON SOLO UN'ALTRA COSA DA "GESTIRE" ...

# LA GESTIONE DEI FORNITORI INFLUISCE SUL CICLO P2P PIÙ DI QUANTO PENSI

I professionisti della finanza indicano l'AP e gli acquisti come i principali processi da automatizzare. Sebbene siano molte le sfide operative e di efficienza interna che rafforzano l'esigenza di automatizzare l'AP, la gestione dei rapporti con i fornitori è uno dei fattori più importanti, soprattutto in considerazione del suo crescente valore, spinto dall'incertezza economica.



58%

dei professionisti della finanza intervistati ha dichiarato che **diventa sempre più strategico avere buone relazioni con i fornitori.**<sup>1</sup>

Ciò ha senso se si considerano come sono cambiati negli ultimi anni gli ambienti di lavoro, la modalità di lavoro e la catena di fornitura.

## COME INFLUISCE SULLE CATENE DI APPROVVIGIONAMENTO:



**Rischio.** Quando si ha a che fare con dati finanziari e dati aziendali, come lo sono i team AP, la gestione manuale di informazioni sensibili tramite carta, e-mail e telefonate aumenta drasticamente il rischio, poiché è difficile tenere traccia di tutti i dati.



**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 trasparenza sulle fatture e sui pagamenti individuare chi ha fatto cosa è un'operazione macchinosa che può facilmente portare a tempi di elaborazione lenti e ad altri 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 permette un accurato controllo del flusso di cassa. Una scarsa visibilità del flusso di cassa può portare a termini di pagamento meno ottimali e a una minore disponibilità di contante.



**Comunicazione con i fornitori.** Rafforzare le relazioni con i fornitori è praticamente impossibile senza una comunicazione aperta 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 tua posizione negoziale al momento del rinnovo del contratto.

<sup>1</sup> State of Accounts Payable Report, 2021. MineralTree.

# PROMUOVERE LA RESILIENZA E LA CONTINUITÀ ATTRAVERSO LE RELAZIONI CON I FORNITORI

Mai come oggi la resilienza e la continuità aziendale sono fondamentali per le organizzazioni, che devono incorporarle in ogni singolo processo, e la gestione dei fornitori non fa eccezione.

## IL VALORE INTRINSECO DELLE RELAZIONI CON I FORNITORI

Le relazioni che si instaurano con i fornitori possono giovare all'organizzazione in molti modi. Collaborare con i fornitori e coinvolgerli nel processo di gestione aiuta a costruire relazioni durature e basate sulla fiducia che possono essere sfruttate in futuro.

Non a caso, una recente indagine ha rilevato che il 58% dei professionisti della finanza 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<sup>1</sup>.



dei responsabili degli acquisti afferma che l'obiettivo principale della gestione dei fornitori è **migliorare le relazioni con loro.**<sup>2</sup>



dei team contabili **lavora completamente da remoto.**<sup>2</sup>

<sup>1</sup> State of Accounts Payable Report, 2021. MineralTree.

<sup>2</sup> Institute of Finance and Management (IOFM) January 2021 online survey

## AUTOMAZIONE: LA CHIAVE PER LA RESILIENZA E LA CONTINUITÀ AZIENDALE

L'automazione offre efficienze che rafforzano i profitti e aiutano ad evitare di lavorare con il partner sbagliato. 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 con loro.

Il collegamento a fonti di dati esterne, come Dun&Bradstreet, per la verifica dei fornitori, può contribuire a minimizzare ulteriormente il rischio, monitorando diversi indicatori:



### Failure Score

Probabilità di cessazione dell'attività (nei prossimi 12 mesi) Percentile bet. 1 & 100

100 = probabilità minima



### Rischio di morosità

Probabilità di pagare i fornitori in ritardo (nei prossimi 12 mesi)

6 classi: da bassa a estrema



### Rischio di licenziamento

Probabilità di licenziamento dei dipendenti (nei prossimi 6 mesi)

5 classi: da bassa ad alta

# L'ONBOARDING DEI FORNITORI

L'onboarding è un processo complesso, articolato in più fasi e trasversale ai vari reparti.

Hai esaminato un nuovo fornitore (batti cinque!) e ora devi inserirlo nel flusso di lavoro della tua azienda. Sebbene l'ideale sia avere nuovi fornitori a bordo in pochi giorni, fattori come le lacune tecnologiche, la scarsa comunicazione e i problemi di conformità possono causare lunghi ritardi e, a volte, richiedere fino a sei mesi per una completa integrazione.

27%

dei reparti di contabilità fornitori ritiene che la **lentezza nell'onboarding** sia la sfida più grande per la gestione dei fornitori.<sup>2</sup>

## LE SFIDE DELL'ONBOARDING



### Slow onboarding

Quando le aziende sono state costrette a passare improvvisamente al lavoro da remoto, è diventato molto più difficile e dispendioso in termini di tempo esaminare e inserire i fornitori. Un onboarding lento può indurre i fornitori a rivolgersi altrove e questo può fare la differenza tra l'ottenere i materiali necessari o lasciare i clienti a bocca asciutta.



### Lacune tecnologiche

La collaborazione con i fornitori diventa più complicata quando questi hanno una propria soluzione 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.



### Conformità

Più sono i fornitori, più è difficile garantire la conformità dell'intera azienda e della catena di fornitura, con conseguenti interruzioni delle attività, richiami di prodotti, cancellazioni di 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 il problema dei PDF, delle e-mail e dei fax, consentendo ai fornitori di accedere a un portale in cui possono inserire e monitorare tutte le loro informazioni, e disporre di chat per facilitare la comunicazione.



### Moduli di registrazione dei 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 il numero di conto bancario internazionale (IBAN) di un fornitore per evitare l'invio di riferimenti bancari errati e per garantire che l'IBAN inviato corrisponda alla società corretta.

<sup>2</sup> Institute of Finance and Management (IOFM) January 2021 online survey

# GESTIONE DELLE RICHIESTE DEI 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.

## ECCO ALCUNE SORPRENDENTI STATISTICHE:



Il **10-20%** delle fatture dei fornitori genera richieste di informazioni.<sup>2</sup>



Per rispondere a una richiesta di informazioni occorrono in media **5-20 minuti**.<sup>2</sup>



Circa il **60%** delle richieste di informazioni deriva da fatture già pagate.<sup>2</sup>



I dipendenti impiegano circa **23 minuti** per recuperare l'attenzione dopo un'interruzione.<sup>3</sup>

## LA SFIDA

I dipartimenti AP ricevono dai fornitori un'ampia varietà di documenti:

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

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 e per coltivare le relazioni con i fornitori.

## LA SOLUZIONE

La gestione automatizzata delle richieste dei fornitori offre una soluzione a tutto questo. Potendo definire il modo in cui vengono gestite le richieste dei fornitori, contribuisce a liberare i team AP dalle interruzioni e dal lavoro ripetitivo, in modo che possano essere più produttivi, accurati e soddisfatti del loro lavoro, migliorando al contempo l'esperienza dei fornitori grazie a pagamenti e risposte più rapidi 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 autonomamente 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 tuo reparto AP.

<sup>2</sup> Institute of Finance and Management (IOFM) January 2021 online survey

<sup>3</sup> The Cost of Interrupted Work: More Speed and Stress, 2008. Gloria Mark.

# GESTIONE DEL CONTRATTO

Immagina di poter avere tutti i contratti con i fornitori in un unico posto e di poterli consultare ogni volta che ne hai bisogno... Senza l'automazione, questo è un compito arduo.

La gestione manuale di un'ampia gamma di contratti ti rende ancora più vulnerabile ai rischi, alla conformità e ai problemi normativi. Ma con lo strumento giusto, la gestione dei contratti non deve essere un'attività rischiosa.

## PERCHÉ LA GESTIONE DEI CONTRATTI È DIFFICILE



### Non conformità alle normative

Cercare di orientarsi tra le normative e i protocolli per verificare fattori come la sicurezza dei dipendenti, la sicurezza dei dati, la responsabilità sociale e l'onestà finanziaria può essere molto difficile, soprattutto per le aziende che operano in più paesi, poiché le norme e i regolamenti possono essere diversi all'estero.



### Mancanza di centralizzazione e standardizzazione

Senza una soluzione automatizzata, 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 i contratti e gli altri documenti, offrendo alle organizzazioni un vantaggio produttivo, contribuendo a ridurre i rischi contrattuali e migliorando l'efficacia complessiva del luogo di lavoro.



### Gestione dei cicli di vita dei contratti

Una data di scadenza o di rinnovo non rispettata può portare a molte problematiche, come l'impossibilità di fatturare il lavoro svolto su un contratto o di pagare il rinnovo di uno strumento che non si usa. La gestione manuale dei contratti apre la porta ad errori di comunicazione e al mancato rispetto delle scadenze.

55%

dei responsabili degli acquisti a livello globale afferma che la **gestione del rischio** è la loro priorità assoluta.<sup>2</sup>

## COME RAGGIUNGERLA

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

- Recuperare rapidamente i contratti
- Creare contratti compilando manualmente un modulo o utilizzando i valori di un contratto caricato
- Seguire e monitorare lo stato di approvazione dei contratti creati
- Controllare la conformità del contratto tramite workflow approvativi
- Controllo e tracciamento delle modifiche
- Condivisione contratti e report
- Archiviazione elettronica e sicura di tutte le informazioni sui contratti
- Avvisi automatici per notificare le date di scadenza o di rinnovo imminenti
- Possibilità di risolvere i contratti prima della data di scadenza

# AUTOMAZIONE DELLA GESTIONE DEI FORNITORI

La gestione dei fornitori è troppo importante per la tua azienda per affidarla a moduli cartacei, e-mail e telefonate.

Automatizzare l'inserimento e la gestione dei fornitori è un vantaggio per acquirenti 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.

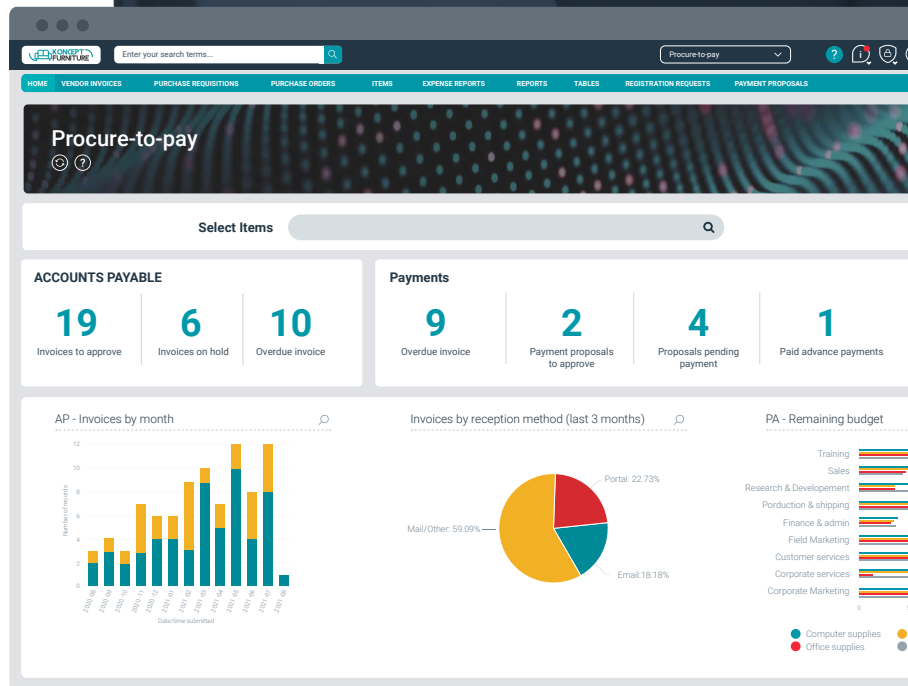


**È trasparente.** Le dashboard forniscono visibilità in ogni fase del processo.

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

## PERCHÉ AUTOMATIZZARE CON ESKER?

La soluzione Esker per la gestione dei fornitori completa la suite P2P, aiutando le aziende di oggi a gestire le informazioni sui fornitori e ad automatizzare i processi lungo la catena di fornitura. Grazie alla sua visione a 360 gradi delle informazioni sui fornitori, la tua azienda può gestire efficacemente la conformità, minimizzare i rischi, ottenere una visibilità completa dei processi e ridurre il carico di lavoro del tuo staff.



# FUNZIONI DI AUTOMAZIONE CHE MIGLIORANO L'EFFICIENZA DEL P2P E LE RELAZIONI CON I FORNITORI

L'ultima cosa che le aziende desiderano quando automatizzano la gestione dei fornitori è avere a che fare con la complessità di soluzioni disparate e incompatibili. Esker offre una piattaforma più ampia e unificata che ospita tutti gli strumenti e la tecnologia necessaria per raggiungere l'efficienza P2P e guidare una crescita continua. Ecco le caratteristiche e i vantaggi più importanti dell'automazione della gestione dei fornitori:



## **Piattaforma multicanale**

Esker offre una piattaforma unica, collaborativa e cloud che promuove la visibilità delle fatture e i canali di ricezione, compreso l'EDI. Con un unico processo che gestisce tutte le fatture, indipendentemente dal canale di ricezione, i reparti AP possono contribuire a snellire il ciclo P2P e le aziende possono crescere senza vincoli operativi.



## **Riconoscimento dei dati basato sull'intelligenza artificiale**

Il motore di intelligenza artificiale (AI) di Esker, Esker Synergy, è in grado di gestire e analizzare tutti i dati delle fatture. Esker impara, riconosce e suggerisce automaticamente una suddivisione di un lotto di fatture fornitori sin dalla prima ricezione. Il tutto anche su fatture composte da più pagine.



## **Archiviazione**

Esker archivia in modo sicuro tutti i documenti per tutto il tempo necessario e fornisce un accesso istantaneo alle informazioni richieste sui fornitori grazie a una funzione di ricerca multi-criteri.



## **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 altre persone coinvolte nel flusso di lavoro.



## **Dashboard**

La soluzione di Esker è dotata di dashboard intelligenti e completamente personalizzabili che permettono di fare analisi in tempo reale (ad esempio, flusso di cassa AP, metriche del processo AP, spese per categoria, volume e fornitore, richieste in attesa di approvazione, controllo del budget e previsioni, ecc.).



## **Portale self-service per i fornitori**

Un comodo portale online offre ai fornitori un accesso self-service alle informazioni di pagamento, aiutandoli a essere pagati più velocemente e a ridurre i costi, e a far risparmiare alla vostra azienda tempo e denaro precedentemente destinati a rispondere allo stato delle fatture.

# A PROPOSITO DI ESKER

Fondata nel 1985, Esker è una piattaforma cloud globale costruita per sbloccare valore strategico per i leader del settore finanziario e del servizio clienti e rafforzare la collaborazione tra le aziende automatizzando i processi procure-to-pay (P2P) e order-to-cash (O2C).

37

anni di esperienza, di cui oltre 20 incentrati su soluzioni cloud

900+

dipendenti al servizio di oltre 600.000 utenti e 1.500+ clienti in tutto il mondo

14

sedi in tutto il mondo con sede centrale a Lione, Francia

€133.6

milioni di euro di fatturato nel 2021, con oltre il 90% delle vendite tramite attività SaaS



## IL SUCCESSO AZIENDALE È MIGLIORE SE CONDIVISO

In Esker crediamo che l'unico modo per creare un vero e significativo cambiamento sia la positive-sum growth (crescita a somma positiva). Questo significa raggiungere il successo aziendale che non va a discapito di nessun individuo, reparto o azienda - tutti vincono! Ecco perché la nostra tecnologia guidata dall'intelligenza artificiale è stata progettata per potenziare ogni stakeholder, promuovendo al contempo la creazione di valore a lungo termine.



[www.esker.it](http://www.esker.it)

©2023 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.