

NELL'ERA DIGITALE IL PROCURE-TO-PAY È PIÙ EFFICIENTE, INTEGRATO E DATA-DRIVEN

Come aumentare il profitto e la produttività
grazie all'ausilio di un'automazione intelligente



in collaborazione con



INDICE

■ Introduzione	3
■ Dematerializzare non basta. Perché c'è automazione e automazione	4
■ I vantaggi di una gestione P2P flessibile e olistica e ad alto tasso di innovazione	10
■ Un modello di approvvigionamento agile e resiliente grazie a un'unica cabina di regia centralizzata	14
■ Da una gestione destrutturata a una gestione digitale e smart dei processi di procurement	16



Introduzione

Oggi sono ancora molte le aziende che **si affidano ai metodi tradizionali cartacei** per gestire le loro esigenze di approvvigionamento e contabilità fornitori. Questo, a fronte del fatto che sono consapevoli di come questo tipo di gestione sia **molto lento e costoso perché dispersivo e poco efficiente**.

Secondo i dati dell'Osservatorio Digital Innovation,
il **tempo medio per elaborare manualmente un documento base** (ordine di acquisto e/o fattura, pagamento) **rispetto a uno digitale** vede una **disparità di rapporto pari a 155% e 60%**.

Governare una **miscellanea di contratti e documentazioni diverse**, nei più disparati formati (fax, posta tradizionale, e-mail, EDI e portali web) **rende i processi disfunzionali**.

Il modo migliore per **superare i problemi di una gestione destrutturata** è introdurre un'automazione intelligente e data driven di tipo end-to-end.

Solo così è possibile **eliminare i silos e trasformare digitalmente i cicli del Procure-to-Pay**. Una piattaforma P2P digitale supporta il personale, snellisce e velocizza i processi di approvvigionamento ordinari e straordinari, semplifica e perfeziona i flussi di lavoro e aumenta i livelli di soddisfazione e fidelizzazione dei dipendenti ma anche dei fornitori. Oltre a **massimizzare la visibilità sulle procedure, riduce i margini di rischio** insiti nelle catene di fornitura, permettendo da un lato di **aumentare l'efficienza e resilienza operativa** e, dall'altro, di ottenere dai fornitori le massime garanzie di servizio e di offerta per un **business più sano e sostenibile**.



Dematerializzare non basta. Perché c'è automazione e automazione

Reingegnerizzare i processi significa razionalizzarli e semplificarli, abilitando una gestione automatizzata e integrata a livello di tutta la catena di fornitura. Il che significa spese sotto controllo, usabilità potenziata e una conformità contrattuale sempre allineata alle policy aziendali e normative.

Il mondo continua ad evolversi e diventare più digitale e il modo in cui le aziende conducono i loro affari deve allinearsi di conseguenza.

I vantaggi della trasformazione digitale introducono nelle organizzazioni razionalizzazione, standardizzazione e integrazione, favorendo una collaborazione intra e interaziendale che migliora la produttività, permettendo al contempo di risparmiare sui tempi e sui costi. Rispetto a una gestione manuale e destrutturata, la chiave di volta, è una accessibilità a dati più puntuali, corretti, sistematizzati e sincronizzati. Ma non tutte le organizzazioni hanno capito che passare dalla carta al digitale prima ancora di un cambiamento tecnologico ne impone uno culturale.

Le criticità di un Procure-to-Pay disfunzionale

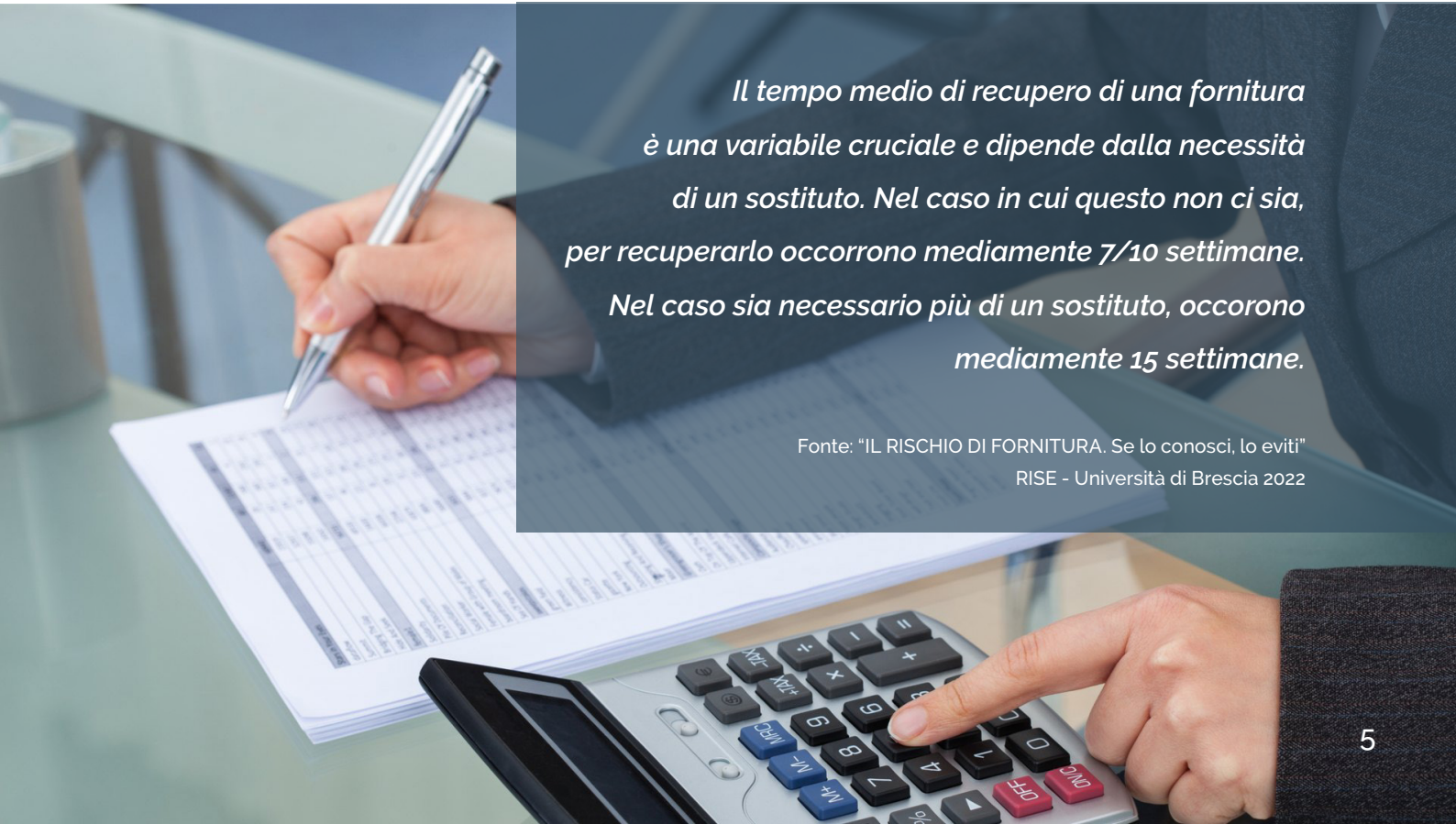
Per un'organizzazione avere un ciclo P2P sommerso da punti di contatto manuali, significa incontrare problemi che incidono sulla sua integrità finanziaria e operativa. I problemi iniziano quando il personale P2P deve dedicare troppo tempo ad attività di basso valore come l'inserimento di fatture nel sistema ERP, la ricerca delle firme necessarie per l'approvazione dei pagamenti o il recupero di documenti cartacei dagli schedari. Ad esempio, ancora oggi oltre due terzi dei dipartimenti finanziari stanno ancora digitando le proprie fatture di contabilità fornitori (Contabilità fornitori: tendenze di automazione 2022: la velocità del cambiamento" Institute of Financial Operations and Leadership 2022).

Gli errori di elaborazione legati alla gestione manuale richiedono una risoluzione, il che fa aumentare il costo per fattura e ostacola la produttività dei dipendenti. In un ambiente manuale, infatti, non è infrequente pagare fatture imprecise, fraudolente o duplicate. Nessuna azienda può permettersi di perdere denaro, di mettere a rischio i propri rating creditizi o la propria conformità normativa. Per ottenere le migliori prestazioni, gli uffici acquisti devono prima revisionare i propri processi, lavorando di standardizzazione e di perfezionamento. Solo così possono accogliere l'automazione, migliorare le procedure, ridurre il time to market,

potenziare il controllo dei pagamenti, aumentare la visibilità sulle prestazioni del fornitore, rafforzare la valutazione del credito e rimanere costantemente allineati alle normative.

A che punto sono gli uffici acquisti

Secondo gli analisti, 3 uffici acquisti su 4 hanno introdotto una qualche forma di automazione (Fonte: IOFM. World-Class AP Performance: Effectiveness Benchmarking Metrics. 2021) ma sono pochi quelli che possono contare su un vero processo standardizzato e ottimizzato. Allo stato attuale, meno di 8 uffici acquisti su 10 (77%) dispone di una qualche forma di automazione ma, tra questi, neanche 3 su 10 hanno



Il tempo medio di recupero di una fornitura è una variabile cruciale e dipende dalla necessità di un sostituto. Nel caso in cui questo non ci sia, per recuperarlo occorrono mediamente 7/10 settimane. Nel caso sia necessario più di un sostituto, occorrono mediamente 15 settimane.

Fonte: "IL RISCHIO DI FORNITURA. Se lo conosci, lo eviti"
RISE - Università di Brescia 2022

raggiunto un processo decisionale P2P di tipo end to end (fonte: "AP Excellence: The Defining Traits of Best in Class Performers" - IOFM 2021). La fotografia dei ricercatori spiega come alcune realtà abbiano implementato un sistema di acquisizione dati o una soluzione OCR per estrarre i dati dalle fatture. Qualche azienda ha aggiunto una soluzione di gestione documentale per instradare l'iter di approvazione delle fatture. Ci sono poi molte imprese che hanno accorciato la filiera del pagamento, accordandosi con i propri partner finanziari per il pagamento automatico dei fornitori. Pur introducendo soluzioni di automazione, questi approcci non rendono né fluido né diretto il sistema di Procure-to-Pay. Dalla ricevuta di una fattura alla raccolta dati necessaria, dall'approvazione alla corrispondenza del numero d'ordine per poi procedere al pagamento, quando il processo non è gestito in maniera automatizzata e integrata i colli di bottiglia sono la prassi. Gestione manuale, infatti, significa scrivere, stampare, firmare, vidimare, spedire, fotocopiare o scansionare, archiviare, recuperare documenti:



Il 44% delle interruzioni delle catene di approvvigionamento sono dovute al default finanziario dei fornitori. In questo caso, nonostante la possibilità di ricorrere ai fornitori di backup, due volte su tre è necessario cercare almeno un nuovo fornitore.

tutto questo non solo richiede tempo e risorse, ma le operazioni sono soggette a un tasso di errore elevato, il che impatta sulla qualità delle relazioni con i fornitori e sul business. Mancare i termini di pagamento o cancellare prematuramente documenti e dati in fase di riconciliazione possono compromettere fortemente i rapporti ma anche i fatturati. Inoltre, i cicli Procure-to-Pay (P2P) e Order-to-cash (O2C) possono sembrare indipendenti l'uno dall'altro, ma i processi all'interno di questi cicli sono fortemente intrecciati:

un problema in un'area crea una reazione a catena che alla fine influisce su altri processi fondamentali. Un'unica soluzione digitale può automatizzare l'instradamento, l'elaborazione e l'archiviazione dei documenti e promuovere la collaborazione attraverso strumenti interattivi. Non a caso, oltre la metà (52%) dei sistemi di gestione dei pagamenti acquistati dalle aziende a partire dal 2019 sono destinati ad essere sostituiti con soluzioni automatizzate più evolute (Fonte: "Maximizing Your Automation ROI" – IOFM 2021).

Fornitori soddisfatti attraverso pagamenti puntuali e accurati

Le migliori pratiche di gestione dei fornitori non sono così diverse da quelle di gestione dei clienti. Alla base del rapporto c'è un equilibrio che trasforma la soddisfazione in fidelizzazione. Se il processo di gestione di ordini e fatture si risolve in fretta e nel migliore dei modi, anche il rapporto con i fornitori migliora il che si traduce nella possibilità di ottenere condizioni più favorevoli come, ad esempio, sconti per pagamenti anticipati, tempi di evasione dell'ordine e di consegna più veloci e possibilità di avere più attenzione in caso di necessità e di emergenza. Molti fornitori o distributori, infatti, applicando margini ridottissimi, hanno bisogno di avere garanzie di regolarità del loro flusso di cassa per cui tendono a rimanere fidelizzati a chi gli garantisce pagamenti regolari. Fare in modo che un fornitore garantisca un servizio costante e puntuale oltre a dare continuità operativa all'organizzazione conferma una collaborazione di qualità nel tempo.

Le tecnologie che arricchiscono i processi di Procure-to-Pay

L'automazione digitale ci sta insegnando tante nuove opportunità di comunicazione e di servizio come ottenere supporto online da qualunque dispositivo, fisso e mobile, avere un accesso facilitato ai dati, utilizzare strumenti self-service finalizzati a velocizzare il passaggio dei dati e dei documenti necessari concludere gli accordi commerciali. Più è elevato il livello di automazione dei processi di procurement, maggiore è la visibilità end-to-end. L'ufficio acquisti può avvalersi dell'RPA (Robot Process Automation) per tutte le attività ricorsive, gestendo con maggiore efficienza e velocità le revisioni contrattuali, monitorando i vari flussi approvativi con l'ausilio di sistemi di controllo e di verifica specializzati. Gli strumenti RPA offrono vantaggi in tutte le applicazioni, con il riconoscimento automatico, l'estrazione e la riconciliazione dei dati dalle nuove fatture dei fornitori e dagli ordini dei clienti. Per inciso, l'uso dell'RPA è diventata l'opzione preferita dai team finanziari grazie ai suoi comprovati risultati nel fornire efficienze a noiosi processi facilmente ripetibili. Inoltre, interoperabilità e integrazione sono potenziate dall'Intelligenza Artificiale e dal Machine Learning. Grazie all'uso di algoritmi evoluti, che supportano sistemi di analisi e di valutazione avanzati di tipo descrittivo, diagnostico, predittivo e prescrittivo, la tecnologia permette di valutare ciò che gli utenti fanno su documenti e campi dati, applicando modalità di riempimento e di correzione automatici, oltre a fornire avvisi sulle deviazioni. Man mano che la base di conoscenza si arricchisce, i tassi di riconoscimento e automazione aumentano. Combinare l'RPA con strumenti di Intelligenza Artificiale non solo massimizza i risultati ma permette all'ufficio acquisti di armonizzarsi al meglio con i sistemi ERP, consentendo ai CFO di capitalizzare su attività più strategiche.

Più agili ma anche sostenibili

In un'era non solo multicanale ma anche cross-generazionale crescono le sfide gestionali anche dal punto di vista delle risorse umane. Tra i silenziosi della ricostruzione e i baby boomer, la generazione X e gli zillennials, le aspettative dei dipendenti nei confronti delle aziende sono molto diverse. I nativi digitali, sono molto più aperti all'evoluzione tecnologica e all'automazione. Ciò significa che svolgere attività noiose e di basso valore come l'inserimento manuale dei dati e altre attività ripetitive che possono essere risolti da processi digitali nel loro percepito non solo è dispersivo ma è anche poco gratificante. I lavoratori moderni amano le aziende innovative, agili, flessibili e sostenibili. Vogliono ritrovare un'affinità di valori con i brand e vogliono un lavoro che sia "significativo, appagante e che contribuisca a farli sentire parte di qualcosa di più grande e importante" (Fonte: "Elevating the workforce experience: The work relationship" – Deloitte – Marzo 2021)." Qualsiasi CFO in grado di potenziare la retention del proprio team in questo senso potrà arricchire la propria attività negli anni a venire.

L'ufficio acquisti nell'era digitale

Il passaggio a un sistema P2P end-to-end, integrato e digitalizzato, semplifica le attività, risolvendo l'intero processo di acquisto di beni e servizi dalla nascita del fabbisogno, passando attraverso la negoziazione o gara telematica, fino alla formalizzazione del servizio e la relativa gestione del ciclo dell'ordine, della fatturazione e del pagamento. Le soluzioni di approvvigionamento elettroniche aiutano i responsabili degli uffici acquisti in tutte le fasi organizzative: dalla selezione, qualificazione e valutazione dei migliori fornitori per la propria azienda all'applicazione corretta di tutti gli aspetti legali necessari alla definizione di contratti di acquisto completi, dalla classificazione, razionalizzazione e definizione degli obiettivi economici e operativi legati alle aspettative delle funzioni interne dell'azienda, alla definizione di un processo di acquisto ideale per la propria azienda. Assicurando la tracciabilità dell'intero iter di approvvigionamento, una piattaforma P2P garantisce una completa visibilità in ogni fase della relazione, migliorando la qualità del lavoro e della relazione con i fornitori.

I vantaggi di una gestione P2P flessibile e olistica e ad alto tasso di innovazione

L'eProcurement automatizza e formalizza la gestione del ciclo passivo, integrando un sistema di monitoraggio del rischio in un unico ambiente online, sincronizzato, securitizzato e condiviso.

Tra globalizzazione e competizione, destabilizzazione e inflazione, dematerializzazione e digitalizzazione, la velocità è diventata un asset imprescindibile di qualsiasi business. In questo contesto, l'ufficio acquisti lavora in prima linea con le catene di fornitura. Tra reperimento e contratti, approvvigionamenti e pagamenti, la gestione del ciclo passivo implica numerosi processi e coinvolge svariati soggetti, ognuno dei quali presenta problemi specifici. Presidiare così tanti livelli di complessità e di

variabili in funzione degli obiettivi di business, dei profili di spesa, della geografia aziendale, delle specifiche categorie di acquisto e di altri fattori critici impone una profonda revisione dei metodi e dei processi aziendali. Acquistare al miglior prezzo il miglior servizio, infatti, non è certo l'unica missione dell'ufficio acquisti. Un lavoro altrettanto fondamentale è la ricerca e la valutazione dei fornitori più adatti alla propria azienda, soprattutto nel caso di forniture di tipo ricorsivo. Oltre ad assicurare che il fornitore garantisca

I 7 passaggi chiave di un progetto di approvvigionamento



consegne puntuali e conformi agli accordi, garantendo così la continuità operativa dell'azienda, il Procure-to-Pay presuppone l'applicazione corretta di tutti gli aspetti legali necessari alla definizione di contratti completi e allineati alle normative nazionali e internazionali

I plus dell'e-procurement

L'uso di una soluzione di Procure-to-Pay di ultima generazione è strategico per la ricostruzione di un sistema commerciale resiliente e agile. Oggi e domani. Oltre a eliminare i tipici errori legati alla gestione manuale come sviste, smarrimenti e ridondanze informative, la tecnologia

elimina procedure gestionali ormai obsolete. Una gestione del ciclo passivo digitalizzata ed evoluta permette di massimizzare la gestione dei fornitori lungo tutto il processo di approvvigionamento: oltre ad assicurare una tracciabilità corretta e precisa, dalla prima ricerca di beni/ servizi fino alla stipula del relativo contratto per garantire una completa visibilità in ogni fase della relazione, migliora l'intera gestione degli acquisti. Il cambiamento comporta un passaggio di stato importante dell'ufficio acquisti che, da un ruolo meramente transazionale, assume un ruolo strategico a supporto dei processi decisionali, generando



Le imprese sono impreparate ad affrontare il rischio di fornitura. In Italia, quasi 6 aziende su 10 (56%) non applica alcuna leva di mitigazione per garantire la continuità operativa del business a fronte di una qualsiasi causa di interruzione degli approvvigionamenti.

Fonte: "IL RISCHIO DI FORNITURA. Se lo conosci, lo eviti"
RISE - Università di Brescia 2022

vero valore per il business. La reingegnerizzazione del P2P permette di attivare processi decisionali basati su una più ampia e profonda conoscenza dei mercati e su un'analisi spinta dei dati, abilitando servizi disegnati e distribuiti in funzione delle reali esigenze di clienti e stakeholder.

Un'unica e potente regia centralizzata

Oltre a ridurre i rischi operativi, la tecnologia permette alle aziende di monitorare sistematicamente una pluralità di istanze come obblighi contrattuali, esposizioni, scadenze, modifiche rinnovi, recessioni e via dicendo. In questo modo si aumenta la visibilità sull'intero ciclo di vita del contratto, riducendo il rischio di operare senza le corrette coperture.

E non solo. Una piattaforma di Procure-to-Pay consente anche di avere un piano di riserva nel caso subentrino eventi imprevisti che interrompono la continuità degli approvvigionamenti, mettendo a registro non solo i fornitori abituali e quelli nuovi, ma anche quelli potenziali, quelli qualificati con riserva o quelli sospesi attivando un modello di never-ending scouting dei fornitori tempestivo e strategico.

Gli analisti sottolineano come tutte le aziende possano anticipare efficacemente i principali rischi insiti nelle supply chain e, in particolare, quelli di default finanziario e geopolitici. Come? Scegliendo un modello più focalizzato, formalizzato e supportato dall'automazione, introducendo capacità più spinte previsionali, riducendo così la frequenza e l'impatto degli eventi di interruzione.

Fonte: "IL RISCHIO DI FORNITURA. Se lo conosci, lo eviti"
RISE - Università di Brescia 2022



In questo modo l'ufficio acquisti non solo incrementa i suoi livelli di visibilità e controllo delle catene di approvvigionamento, ma è in grado di identificare immediatamente eventuali canali alternativi in caso di possibili crisi legata a default finanziario, avarie

tecniche degli impianti produttivi, problematiche geopolitiche, modifica di leggi e/o regolamenti, calamità naturali, emergenze sanitarie o altri eventi, nazionali o internazionali che hanno una qualche influenza sui fornitori di riferimento.

I punti di forza di una soluzione digitale di procurement

Informazioni gestite in house o in cloud, fruibili in multicanalità, garantite da modalità di accesso via web con altissime garanzie di sicurezza certificate da enti terzi accreditati.

1

Tracciabilità di tutte le attività svolte dall'acquirente e dal fornitore per garantire massima trasparenza in caso di controversie

4

Disponibilità continua e persistente delle informazioni gestite e/o caricate, grazie a sistemi e procedure ad alta affidabilità che garantiscono la continuità operativa aziendale sempre e comunque

2

Sistemi di analisi integrati che permettono di mappare e prioritizzare le necessità in modo più facile e immediato

5

Modelli preimpostati e personalizzabili che consentono di velocizzare classificazioni più funzionali

6

Parametri predefiniti che abilitano la selezione, la qualifica e la valutazione dei fornitori in modo più efficiente

3

Strumenti evoluti che supportano i decision maker nella definizione di contratti d'acquisto completi e compliant

7

Un modello di approvvigionamento agile e resiliente grazie a un'unica cabina di regia centralizzata

Kering mette in atto costantemente innovazioni dirompenti per trasformare i modelli tradizionali del lusso con un focus sulla digitalizzazione, l'Intelligenza Artificiale e l'innovazione sociale, introducendo i suoi progressi nella catena del valore, dal design del prodotto alle vendite. Il Gruppo

sta sviluppando anche dei modelli di business basati sulla domanda per garantire previsioni più accurate per ottimizzare produzione, logistica e distribuzione, supportate da piattaforme di approvvigionamento condivise. In questo senso, Kering ha intrapreso un processo di trasformazione digitale virtuosa del Procure-to-Pay. La road map dello sviluppo è iniziata con un progetto di automazione degli acquisti su Kering Technologies, realtà del Gruppo dedicata alla gestione dei progetti IT industriali e di tutti i servizi informatici correlati. Diversi gli obiettivi della reingegnerizzazione. Oltre alla volontà di migliorare i controlli del budget e il follow-up tramite analisi in tempo reale e di risolvere in modo più efficiente la gestione di oltre 1 milione di fatture l'anno, la direzione

Chi è Gruppo Kering

Kering S.A. è una realtà internazionale che opera nel settore del lusso con sede a Parigi. Quotata sul mercato Euronext Parigi dal 1988, il gruppo fa parte dell'indice CAC 40 dal 1995 e possiede marchi come Gucci, Yves Saint Laurent, Balenciaga, Alexander McQueen, Bottega Veneta, Boucheron, Brioni, Pomellato.

voleva potenziare il monitoraggio dei processi di approvvigionamento e di contabilità fornitori per far convergere i due processi in un'unica piattaforma integrata all'ambiente ERP.

Una trasformazione a cascata

Nella scelta del partner tecnologico, Kering ha valutato le caratteristiche tecnico-funzionali della soluzione tecnologica ma anche la sua facilità di utilizzo. A seguito di un'attenta analisi, la direzione ha scelto la piattaforma P2P di Esker, partner apprezzato per la sua grande esperienza e specializzazione nell'ambito dell'e-procurement.

Oltre a garantire una qualità elevata della reportistica e con una visibilità dei dati di alto livello, la scelta della piattaforma P2P di Esker garantiva al Gruppo un approccio SaaS a supporto di un ambiente multi-ERP, multi-country ma anche multidispositivo e multipiattaforma (IOS e Android). Il progetto è stato implementato nel 2020 come pilot nella società Tech Kering Technologies e, a catena, è stata definito il progetto di onboarding progressivo su tutte le varie country delle consociate Kering a livello world wide. Un progetto decisamente sfidante, considerata la

magnitudo delle sedi, delle geografie, dei sistemi e dei dipendenti coinvolti nel processo di cambiamento. Esker, oltre a doversi integrare con ERP differenti presenti nei diversi Paesi, si è occupata di risolvere tutte le integrazioni della soluzione di P2P garantendo l'ottemperanza a tutti i requisiti normativi locali, definendo un *Core Model* condiviso tra tutte le country.

I vantaggi dell'e-procurement

Oggi Kering ha razionalizzato, standardizzato e sistematizzato tutti i processi e può contare su di un'unica cabina di regia per la gestione dei processi di approvvigionamento e di contabilità fornitori. La soluzione, perfettamente integrata ai diversi sistemi ERP del Gruppo, coniuga funzionalità di fatturazione elettronica e di archiviazione legale. Dopo una rapidissima fase di training on the job, tutti gli operatori dedicati hanno apprezzato il cambiamento apportato da una piattaforma P2P evoluta, che ha eliminato la necessità di supporto IT per risolvere i problemi EDI, aumentando i tassi di elaborazione, riducendo notevolmente i margini di errore e potenziando i controlli.

Da una gestione destrutturata a una gestione digitale e smart dei processi di procurement

Pomellato ha scelto di reingegnerizzare i processi di procurement per ottimizzare la gestione degli acquisti indiretti e dei pagamenti relativi, massimizzando trasparenza e qualità informativa. Partner tecnologico di riferimento Esker, scelto sia per la completezza della sua soluzione che

per la sua caratura internazionale. La confermata flessibilità e scalabilità dello strumento P2P di Esker, per altro già utilizzato a livello Corporate, hanno fatto la differenza. Introducendo un software di automazione della contabilità fornitori, Pomellato non solo ha eliminato tutti i problemi legati alla gestione manuale delle fatture AP ma ha potuto avvalersi di processi di acquisizione dei dati guidati dall'Intelligenza Artificiale, con modalità di elaborazione senza contatto e funzionalità potenziate da tutti i flussi di lavoro elettronici.

Chi è Pomellato

Azienda orafa italiana fondata nel 1967, Il Gruppo Pomellato è oggi un marchio internazionale di gioielleria che fa parte del Gruppo Kering ed è fra i primi cinque produttori europei di gioielli in termini di fatturato. Il brand ha al suo attivo quasi 500 dipendenti e una rete di oltre 30 boutique distribuite nel mondo.

Una personalizzazione collaborativa

L'implementazione, iniziata verso la metà del 2021, è entrata pienamente in produzione nel maggio del 2022, dopo un'attività di analisi e di customizzazione legata a una serie

di requisiti precisi richiesti dalla direzione. Un aspetto significativo di questo progetto, infatti, è stata la collaborazione spinta tra i vari dipartimenti aziendali di Pomellato e il team di Esker, che ha affiancato i consulenti interni del cliente per capire nel dettaglio come configurare al meglio il progetto e rispondere così a tutte le esigenze funzionali e operative dell'organizzazione.

Un cambiamento facile facile

Coniugando efficienza e semplicità, dal procurement per gli acquisiti indiretti alla soluzione di Accounts Payable, l'efficienza delle soluzioni ha facilitato change management del personale. Oltre a prevedere training molto brevi, Pomellato ha potuto contare sempre sul team Esker di riferimento e, in particolare, sulla figura di un Customer Experience Manager sempre pronto a fornire il supporto richiesto dagli utenti.

Una partnership in evoluzione

L'adozione della soluzione di Esker ha permesso a Pomellato di istituire un processo efficace ed efficiente. Oltre a garantire la qualità delle procedure, Accounts Payable ha portato una

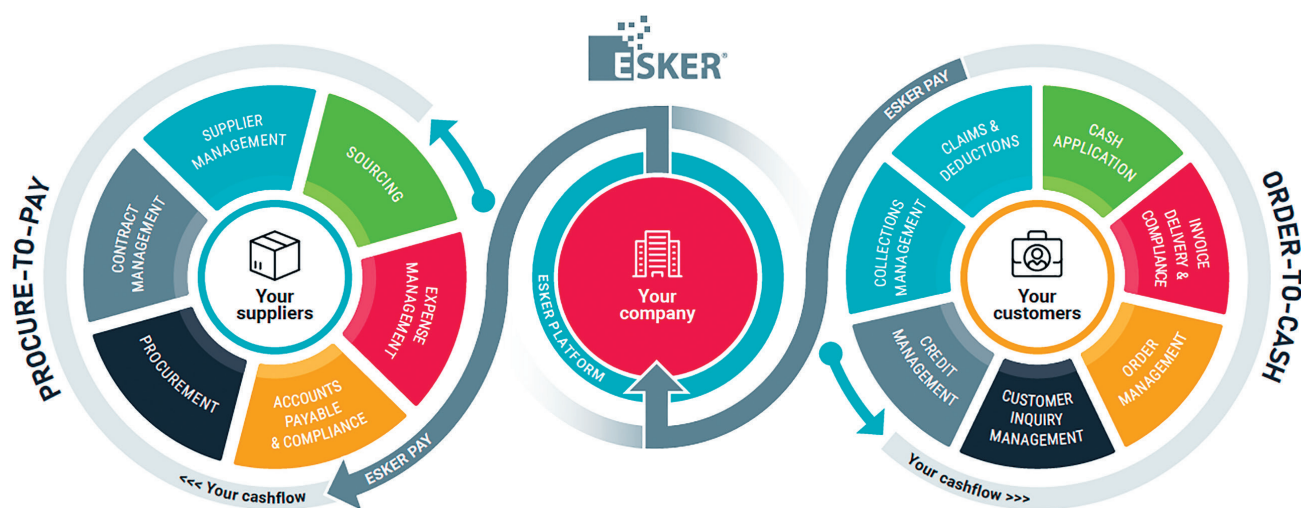
velocità e una visibilità che hanno permesso di ottimizzare le tempistiche ma anche la soddisfazione del personale preposto.

La qualità della tecnologia e della partnership è stata confermata dall'aggiunta di un nuovo modulo di Supplier Management che ha permesso a Pomellato di perfezionare la procedura di onboarding dei nuovi fornitori e di aggiornamento delle anagrafiche di quelli esistenti. Questo permette all'ufficio acquisti di Pomellato di classificare il parco fornitori, potendo contare su documenti sempre aggiornati e sincronizzati, agevolando così tutti i processi di approvazione interni.



Esker: tecnologie che creano un'esperienza aziendale vantaggiosa per tutti

Dal 1985 ad oggi, Esker si caratterizza per essere tra i fornitori più innovativi e riconosciuti a livello nazionale e internazionale nell'ambito delle soluzioni per l'automatizzazione dei processi documentali. Con headquarter a Lione, in Francia, e negli Stati Uniti a Madison, nel Wisconsin, la società è attiva in Europa, Nord America, America Latina e nelle regioni Asiatico-Pacifiche, con più di mille dipendenti al servizio di un portafoglio che conta oltre 1.500 clienti. Ogni giorno, sono oltre 600mila utenti ad avvalersi di soluzioni on-demand e on-premises di Esker, ottenendo maggiore efficienza, precisione e visibilità ma anche riducendo i costi di numerosi processi, tra cui la gestione del ciclo attivo e passivo e l'invio dei documenti. La tecnologia di Esker aiuta le aziende a raggiungere risultati sorprendenti, cambiando in meglio la quotidianità di dipendenti, clienti e fornitori con una serie di servizi irrinunciabili.



La piattaforma globale in cloud di Esker è sviluppata per valorizzare il lavoro dei dipartimenti finanziari e del servizio clienti, consolidando la collaborazione tra le aziende automatizzando il ciclo procure-to-pay (P2P) e order-to-cash (O2C).

Completamente integrato con le suite Procure-to-Pay e Order-to-Cash di Esker, Esker Pay aiuta le aziende a gestire meglio il cashflow grazie a una vasta gamma di funzionalità di pagamento potenziate da partnership Fintech strategiche.

Procure-to-Pay

La suite Procure-to-Pay di Esker unisce procurement e finance per offrire una visione a 360° in cosa e come le aziende stanno investendo il denaro, dotandole di tutte le tecnologie che permettono di ridurre i rischi, gestire la conformità e rafforzare le relazioni con i fornitori nel tempo.



- **SUPPLIER MANAGEMENT**
Centralizza i dati dei fornitori semplificandone il processo di acquisizione.
- **CONTRACT MANAGEMENT**
Ottieni risparmi grazie ad una migliore visibilità sui contratti e una maggiore conformità.
- **PROCUREMENT**
Ottimizza e controlla l'approvvigionamento di beni e servizi contribuendo ad accelerare l'elaborazione delle fatture.
- **ACCOUNTS PAYABLE**
Riduci i costi di fatturazione e i ritardi di gestione grazie alla tecnologia basata sull'Intelligenza Artificiale.
- **EXPENSE MANAGEMENT**
Archivia i fogli di calcolo e gestisci in modo efficiente le spese dei dipendenti.

Order-to-Cash

La suite Order-to-Cash di Esker consente alle aziende di gestire senza problemi le interazioni con i clienti attraverso un'unica soluzione centralizzata. Basata sulla Intelligenza Artificiale, la piattaforma end-to-end integrata di Esker è progettata per accelerare il cash collection cycle, eliminare le attività ripetitive, migliorare l'accessibilità e la comunicazione e rafforzare le relazioni con la clientela. Legando i processi gestiti dal servizio clienti e dalla contabilità clienti, Esker genera valore aggiunto ed efficienza in ogni fase del ciclo O2C.

■ CREDIT MANAGEMENT

Assicura il credito del cliente a partire dall'onboarding e per tutto il ciclo O2C.

■ CUSTOMER INQUIRY MANAGEMENT

Rispondi più rapidamente alle richieste per offrire una migliore esperienza ai clienti grazie alla gestione e al triage delle e-mail tramite l'AI.

■ ORDER MANAGEMENT

Gestisci gli ordini elettronicamente, dalla ricezione all'integrazione ERP, indipendentemente dal formato.

■ INVOICE DELIVERY

Invia le fatture elettroniche in base alle preferenze del cliente con conformità pari al 100% in oltre 60 Paesi

■ CASH APPLICATION

Semplifica e accelera con la IA la riconciliazione bancaria grazie alla gestione delle rimesse e all'abbinamento automatico.

■ CLAIMS & DEDUCTIONS

Risolvi le controversie e tieni sotto controllo i pagamenti parziali.

■ COLLECTIONS MANAGEMENT

Riscuoti denaro più velocemente e riduci i crediti inesigibili con le previsioni e l'analisi dei rischi.

I vantaggi delle tecnologie Esker

PIATTAFORMA CLOUD GLOBALE

Garantisci la continuità operativa e la connettività end-to-end con una piattaforma integrata utilizzabile da tutta l'azienda.

INTEGRAZIONE MULTI-ERP

Ottieni un'integrazione ERP semplice, sicura e simultanea in qualsiasi ambiente con la suite di connettività ERP di Esker.

PRESTAZIONI EDI

Garantisci l'integrazione EDI con qualsiasi partner commerciale e in qualsiasi settore.

INTERFACCIA UNICA

Ottieni una panoramica a 360° su clienti e fornitori, per offrire una user experience unica e a valore aggiunto.

FUNZIONALITÀ MOBILE

Per garantire un lavoro e gestire task critici anche da remoto.

DASHBOARD PERSONALIZZATE

I cruscotti di Esker offrono ai responsabili del finance, della supply chain e del customer service un accesso immediato ad analisi e KPI, permettendo di prendere decisioni basate sui dati. L'attività di revisione è agevolata da registrazioni di ogni fase che garantiscono la piena trasparenza durante il processo di controllo e convalida. È così che gestire le attività quotidiane, monitorando la produttività per individuare problemi e risolverli, organizzando al meglio le priorità, non è mai stato così facile.

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Ottimizza il riconoscimento e la convalida dei dati, la classificazione dei documenti, il rilevamento delle anomalie, facilitando il payment provisioning con la tecnologia Esker Synergy AI.

info@esker.com

+39 0331 65 14 1

www.esker.it

NETWORK **DIGITAL**360

Network Digital360 è il più grande network in Italia di testate e portali B2b dedicati ai temi della Trasformazione Digitale e dell'Innovazione Imprenditoriale, con oltre 50 fra portali, canali e newsletter.

Ha la missione di diffondere la cultura digitale e imprenditoriale nelle imprese e pubbliche amministrazioni italiane e di fornire a tutti i decisori che devono valutare investimenti tecnologici informazioni aggiornate e approfondite.

Il Network è parte integrante di Digital360HUB, il polo di Demand Generation di Digital360, che mette a disposizione delle tech company un'ampia gamma di servizi di comunicazione, storytelling, pr, content marketing, marketing automation, inbound marketing, lead generation, eventi e webinar.

via Copernico, 38

20125 - Milano

tel. 02 92852785

mail: marketing@digital4.biz