

Automazione dei conti fornitori per il settore Trasporti e Logistica

Il trasporto e la logistica fanno girare il mondo del commercio. Senza di essi, il commercio, così come lo conosciamo, non sarebbe possibile. Al centro di un'azienda di trasporti e logistica vi è un flusso enorme e continuo di fatture in entrata e in uscita. Questa non è una novità, in quanto la maggior parte dei team che si occupa di amministrazione e finanza è spiacevolmente consapevole del volume delle fatture che deve elaborare.

Ma forse non sai quanto efficiente possa essere l'elaborazione della tua fattura con il passaggio ad un modo di pensare completamente digitale. Digita: trasformazione digitale.

La trasformazione digitale per cambiare radicalmente lo status quo

Per la maggior parte delle aziende, aspettare 45-90 giorni per pagare i fornitori è una procedura operativa standard, ma ciò non significa che debba essere sempre così. Se guardiamo alle varie versioni nei software per la gestione dei pagamenti per il trasporto e la logistica, possiamo individuare un filo conduttore: un'interfaccia leggermente più moderna su un software arcaico che poggia su processi non allineati né alla tua azienda, né ai tuoi fornitori.

La promessa della trasformazione digitale potrebbe sembrare grandiosa, ma impraticabile. Dopo tutto, hai sentito parlare del futuro della tecnologia della supply chain da quando la tecnologia della supply chain è nata. Hai già una tecnologia che potrebbe funzionare abbastanza bene, anche se in modo non ottimale. Visto che il tempo è sempre un bene prezioso, dove meglio si colloca la trasformazione digitale?

In questo report troverai i dettagli delle principali sfide che i team addetti all'amministrazione e finanza stanno affrontando nel settore dei trasporti e della logistica e in che modo l'approccio "digital first" può funzionare per superarle. Per trarre ispirazione, vedrai come le migliori organizzazioni del tuo settore hanno fatto passi da gigante nell'adottare l'automazione digitale per quanto riguarda i pagamenti all'interno della supply chain.

Il problema: Fornitori che si rifiutano di adottare una soluzione che valorizzi la fatturazione elettronica (obbligatoria in Italia tra pochi giorni).

Convincere i fornitori è un punto dolente per la maggior parte delle iniziative di fatturazione elettronica. Perché? E' perché i fornitori sono così abituati al loro modo di condurre le attività commerciali che coinvolgerli in un nuovo processo è apparentemente impossibile? È improbabile. Più probabilmente, la maggior parte delle soluzioni di fatturazione elettronica non consente ai fornitori di migliorare il dialogo con la tua azienda. Avere una soluzione di fatturazione elettronica che comporta dei

costi inutili per i fornitori senza alcun valore aggiunto non ha alcun senso. I tuoi fornitori dovrebbero essere entusiasti di intrattenere rapporti commerciali con te, senza temere alcun costo nascosto da sostenere per essere pagati in tempo. Dopo tutto, i tuoi fornitori sono la linfa vitale della tua azienda e sono fondamentali per l'innovazione.

La soluzione: Dai valore ai tuoi fornitori

Un modo per dare valore ai tuoi fornitori è offrire loro una soluzione che sicuramente apprezzeranno. Cosa accadrebbe se un fornitore che hai convinto a usare la tua soluzione di fatturazione, potesse contestualmente accedere a un'intera rete di acquirenti? Immagina il vantaggio per il fornitore. Quando il successo di

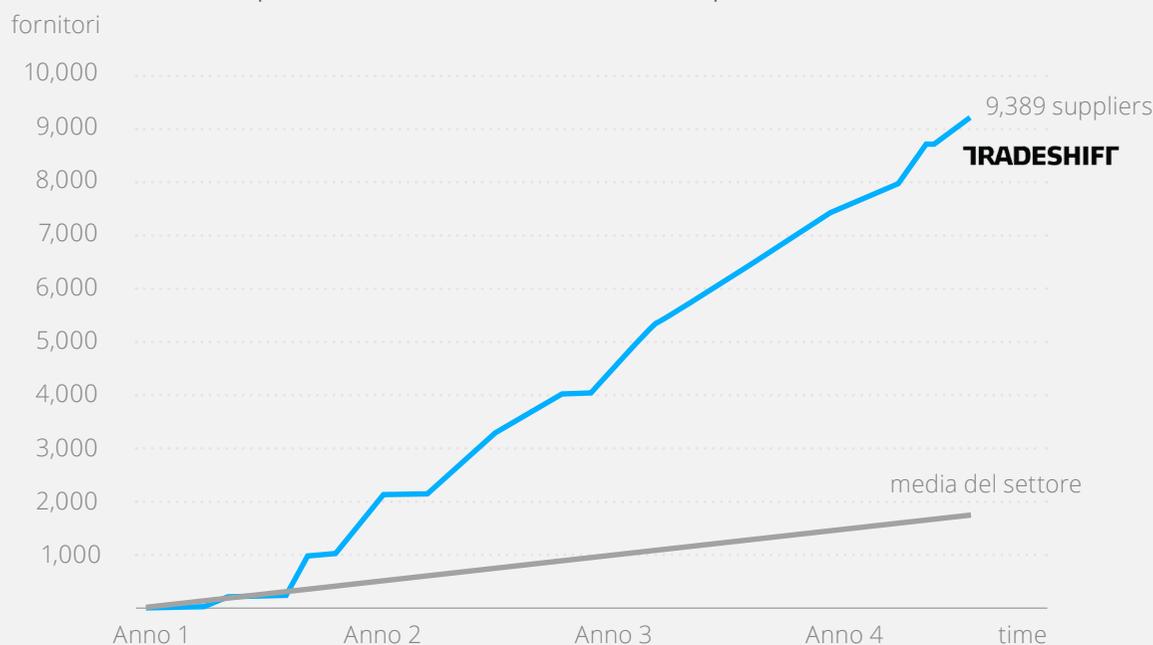
un'azienda si basa sulla velocità del turnaround dei materiali, nessuno vuole dedicare del tempo a imparare una nuova interfaccia utente di un software. Dare a questa azienda una soluzione che consenta di raggiungere una miriade di altri acquirenti fa sì che la tua soluzione di fatturazione diventi un incentivo e non un ostacolo per il fornitore con cui lavori. Una soluzione che offre un valore immediato ai tuoi fornitori deve essere facile da usare e moderna.

Per i fornitori, un'altra enorme preoccupazione è di essere pagati il prima possibile. Ciò è particolarmente importante per i fornitori più piccoli, in quanto il loro accesso al capitale circolante può essere limitato. Un approccio "digital first" che si integri perfettamente con il tuo sistema contabile ti darà la possibilità di

Un'azienda leader di trasporti e logistica ha stimato di aver elaborato otto milioni di fatture in formato cartaceo, fax e PDF per oltre 160.000 fornitori in 900 uffici in tutto il mondo ogni anno. Solo negli Stati Uniti, 80 filiali ricevono le fatture in tutti i modi possibili, inclusi posta elettronica, fax, EDI e persino consegna a mano. ¹ Ciò avveniva, ovviamente, prima di passare al digitale.

¹Fonte: Global transportation and logistics leader on path to 100% automatic invoice processing - Tradeshift

L'adozione da parte dei fornitori è 5 volte più veloce della media del settore



ridurre i termini di pagamento e farà sì che i tuoi fornitori preferiscano fare affari con te. Per non parlare del fatto che potresti risparmiare un po' di soldi lungo il processo, grazie al servizio di dynamic discounting: un vantaggio per te e per il tuo fornitore. Con il dynamic discounting l'offerta per te migliora e i fornitori vengono pagati immediatamente..

"Il problema: Mantenere la conformità globale è una sfida"

"Proprio per la natura stessa del settore, i trasporti e la logistica interagiscono su scala globale con i fornitori. È necessaria una copertura globale per la fatturazione elettronica al fine di mantenere sempre la conformità. Ogni Paese, regione e azienda ha protocolli di fatturazione diversi (e molti di questi protocolli cambiano regolarmente) - c'è molto da tenere a mente - e un errore può essere costoso o, peggio, può causare un problema legale". Se si elabora manualmente il 100% delle fatture, la conformità diventa un problema serio. La mancanza di visibilità in questi documenti e

"Il nostro obiettivo è implementare il più possibile la fatturazione elettronica con costi e impatto minimi per i nostri fornitori. Per noi era importante non creare costi indesiderati per i nostri fornitori e siamo certi che riconosceranno i vantaggi e aderiranno a Tradeshift".

— **Presidente, IT & Finanza presso un'azienda leader di trasporti e logistica**

TRADESHIFT

processi causa costanti preoccupazioni per i team di Finanza. Ed è più comune di quanto tu possa pensare. La digitalizzazione come soluzione per raggiungere la conformità globale potrebbe essere fonte di mille paure, ma quando si tratta di mitigare i rischi, questa è l'opzione più semplice.

Se si elabora manualmente il 100% delle fatture, la conformità diventa un problema serio.

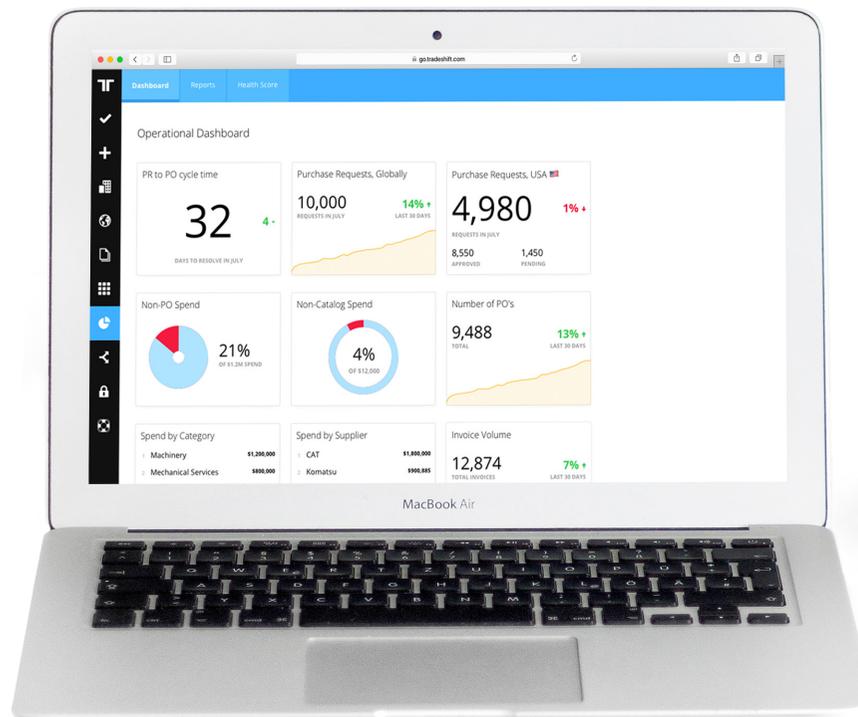
La mancanza di visibilità in questi documenti e processi causa costanti preoccupazioni per chi si occupa di amministrazione e finanza. Ed è più comune di quanto tu possa pensare.

La digitalizzazione come soluzione per raggiungere la conformità globale potrebbe essere fonte di mille paure, ma quando si tratta di mitigare i rischi, questa è l'opzione più semplice.

La soluzione: Visibilità digitale nella conformità globale

La maggior parte delle aziende ora riconosce che i processi nativi digitali rendono la maggior parte delle attività più efficienti ed economiche. La tua supply chain non è diversa. La conformità globale diventa esponenzialmente più gestibile quando tutte le fatture sono collegate sulla stessa piattaforma: anche se ciò significa convertire le fatture cartacee in documenti digitali. Questi passaggi consentono ai documenti di essere accessibili da qualsiasi dispositivo, in qualsiasi parte del mondo.

"Un altro vantaggio aggiunto alla digitalizzazione per i trasporti e la logistica è il fatto che consolidando un canale digitale e centralizzando tutti i documenti, il



costo per recuperare ed elaborare questi documenti diminuisce. "Infine, la digitalizzazione consente anche di impostare regole personalizzate per determinati scenari. Ciò diventa particolarmente utile quando si lavora in una multinazionale. Puoi utilizzare la digitalizzazione e le regole personalizzate per automatizzare il processo in precedenza manuale per garantire che i documenti siano conformi

Il problema: Come posso prendere decisioni basate sui dati?

Se si è sommersi da documenti cartacei da elaborare manualmente (e, come avviene con la maggior parte delle aziende di trasporto e logistica, da un bel po' di documenti cartacei), resta pochissimo tempo a disposizione per individuare e comprendere dati preziosi di pagamento. Questi dati possono favorire od ostacolare il successo della tua azienda. Poiché l'agilità diventa sempre più importante - ed è già un obiettivo principale per molte grandi aziende - essere sempre a conoscenza della propria posizione finanziaria globale può offrire all'azienda la possibilità di innovare più velocemente. "Il nostro obiettivo è implementare il più possibile la fatturazione elettronica con costi e impatto minimi per i nostri fornitori. Per noi era importante non creare costi indesiderati per i nostri fornitori e siamo certi che riconosceranno i vantaggi e aderiranno a Tradeshift".

La soluzione: Dati in tempo reale della supply chain

L'ottimizzazione dei pagamenti dipende completamente dall'accesso a dati accurati in tempo reale. Anche dati di pagamento vecchi di qualche ora possono non essere aggiornati e fare affidamento su tali dati potrebbe causare errori nei flussi di cassa che nessuno vorrebbe fare. Quando tutti i dati sono accessibili nello stesso luogo, allora avviene la vera innovazione. Questa innovazione deriva da informazioni che provengono dal "machine learning", ovvero dall'apprendimento automatico. Il machine learning può offrire preziose informazioni sui migliori fornitori, contribuire a garantire la conformità contrattuale e portare la gestione dei pagamenti fornitori a un livello strategico per il business.

"Circa il 50% dei fornitori a cui abbiamo fornito Tradeshift ha accettato di usarlo nel giro di 8 mesi. Non ci sono molte domande da parte dei fornitori su come utilizzarlo vista la sua semplicità".

— Steven Verhasselt Program-Manager, DHL GBS Finance & HR

Il cambiamento non avviene da un giorno all'altro, ma la rottura con il passato, sì. L'ultima cosa che un'azienda di trasporti e logistica vuole è perdere quote di mercato a causa di processi lenti, mancanza di conformità o clienti insoddisfatti. Tenendo ciò ben chiaro in mente, è fondamentale adottare una mentalità completamente digitale. A prima vista, molte di queste soluzioni sembrano fuori portata o eccessivamente idealistiche, ma la realtà è che il futuro è adesso. Inoltre, la maggior parte delle aziende considera i pagamenti fornitori molto preziosi per prendere decisioni strategiche, e questo grazie al valore che l'automazione porta alla supply chain. Come si legge nel report "State of ePayables 2018" di Ardent Partners: "Per la maggior parte delle aziende, l'opportunità di trasformare e modernizzare l'organizzazione dei pagamenti fornitori è sia significativa che realizzabile e dovrebbe essere intrapresa il prima possibile." Un investimento utile adesso che darà i suoi frutti in futuro.

INFORMAZIONI SU TRADESHIFT

Tradeshift guida l'innovazione della supply chain per l'economia digitalmente connessa. In qualità di leader nei pagamenti e nei mercati delle supply chain, l'azienda aiuta gli acquirenti e i fornitori a digitalizzare tutte le transazioni commerciali, a collaborare su ogni processo e a connettersi con qualsiasi app della supply chain. Più di 1,5 milioni di aziende in 190 Paesi si affidano a Tradeshift per elaborare oltre 500 miliardi di dollari in valore di transazione, rendendola la più grande rete di business globale per l'acquisto e la vendita. Scopri le opportunità commerciali per tutti su tradeshift.com