



**Una guida al  
Dynamic Discounting:**  
Come sbloccare più liquidità  
e creare maggior valore

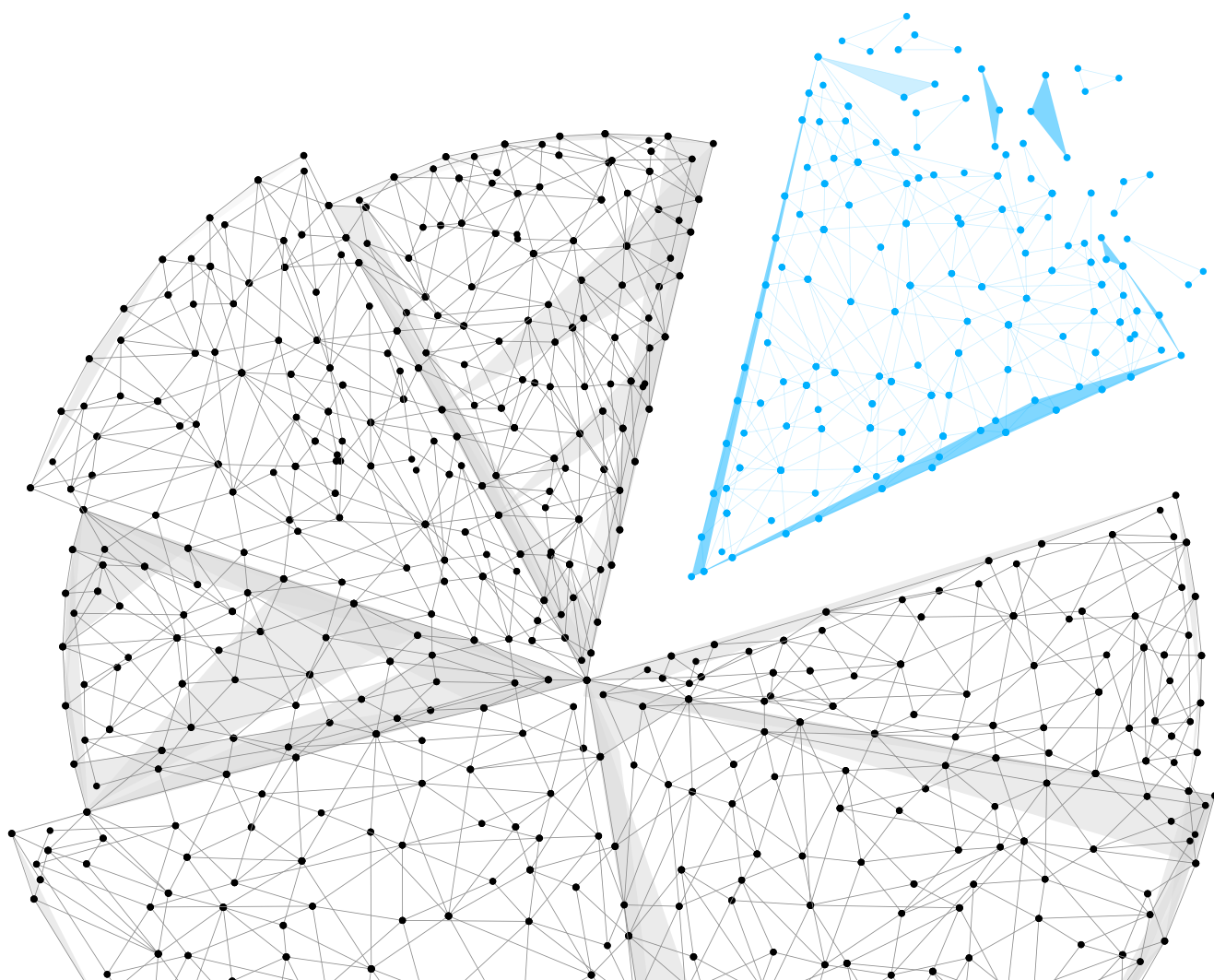
**TRADESHIFF**<sup>®</sup>  
Guide semplici e veloci

# Sappiamo che in questo momento i tesoreri aziendali non hanno vita facile.

Stai gestendo più liquidità che mai e trovare una collocazione adatta per tutti questi contanti può essere difficile. I tassi di interesse sono bassi; ciò significa rendimenti minimi. Nel frattempo, l'idoneità dei veicoli d'investimento comuni, come i depositi bancari e i fondi monetari, sono in fase di revisione a causa dell'entrata in vigore di una nuova normativa.

## **È ora di trovare un'opzione alternativa.**

In questa guida ti mostreremo in che modo il Dynamic Discounting offre un'opzione d'investimento attraente e priva di rischi per la liquidità in eccesso della tua azienda. Ti mostreremo anche in che modo questa soluzione sblocca valore in tutta l'azienda, sottolineando la posizione della tesoreria come partner strategico e a valore aggiunto.



## Introduzione

Quando si tratta di investire denaro a breve termine, è facile seguire le solite vie. La maggior parte dei tesorerieri mette la liquidità dell'azienda in banca o la investe in un fondo monetario. Si tratta di una strategia comprensibile: l'obiettivo finale della tesoreria è trovare una sede sicura per il denaro, che deve essere facilmente accessibile per l'azienda in caso di bisogno.

In questo modo, tuttavia, la tesoreria perde una grande opportunità di usare la liquidità in modo più strategico. E proprio dal punto di vista strategico, non si tratta solo di puntare a rendimenti marginalmente più elevati con il minimo rischio. Significa fornire vantaggi all'azienda nel suo complesso, oltre che all'ecosistema dei suoi fornitori, creando un vantaggio competitivo.

Quindi, come puoi riuscirci? La risposta è il **Dynamic Discounting**. In qualità di tesoriere, probabilmente avrai già sentito parlare del Dynamic Discounting. Da oltre un decennio esiste la soluzione che consente agli acquirenti di pagare le fatture dei fornitori approvate in anticipo rispetto alla data di scadenza in cambio di uno sconto. Eppure, è tutt'altro che diffusa, e non è chiaro il perché.

Molte delle aziende leader a livello mondiale che utilizzano questa soluzione hanno scoperto che essa fornisce alla tesoreria un'opzione di investimento a breve termine ad alto rendimento e basso rischio senza confronti nella situazione odierna. Riduce anche il costo delle merci per il procurement. Promuove l'efficienza e l'automazione del reparto AP. Inoltre, offre ai fornitori l'accesso a capitali prontamente disponibili ed economicamente vantaggiosi.

### **Se non la usi, stai perdendo un'occasione.**

Di seguito sono riportati alcuni brevi suggerimenti per aiutarti a costruire il business case per il Dynamic Discounting e iniziare a ottenere maggiori rendimenti sulla liquidità con una soluzione che i tuoi fornitori ameranno.

# 1

## FAI FRUTTARE DI PIÙ LA TUA LIQUIDITÀ IN ECCESSO

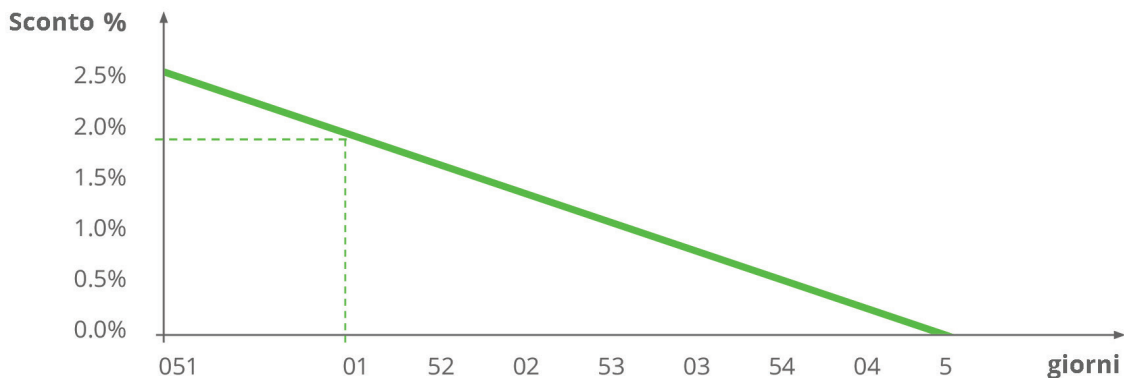
In primo luogo, il Dynamic Discounting consente alla tesoreria di raggiungere uno dei suoi obiettivi fondamentali: ottenere un rendimento privo di rischi sulla liquidità in eccedenza dell'azienda.

Fin dalla crisi del 2008, le più grandi aziende mondiali hanno accumulato migliaia di miliardi di dollari. Solo negli Stati Uniti, le aziende hanno accumulato una liquidità pari a 1,84 trilioni di dollari. Tuttavia, i bassissimi tassi di interesse e i cambiamenti normativi hanno limitato le opzioni a disposizione dei tesoreri alla ricerca di una collocazione per tutto questo denaro.

Sì, la tesoreria potrebbe depositare il denaro in banca o investire in un fondo monetario. E sicuramente si tratta di opzioni a basso rischio, ma con queste opzioni d'investimento che non producono quasi nulla, è difficile far fruttare la liquidità dell'azienda e massimizzare i rendimenti. Inoltre, questi prodotti sono interessati da una normativa che li rende meno attraenti di quanto lo fossero una volta.

In questo contesto, il Dynamic Discounting offre un'alternativa di impatto. Investendo una parte del capitale circolante in un programma per pagare anticipatamente i fornitori in cambio di uno sconto, la tesoreria otterrà un rendimento in contanti molto più alto di quanto sia altrimenti possibile.

Questi rendimenti variano a seconda di circostanze quali l'industria, la geografia e la portata del programma. Tuttavia, in termini conservativi, il Dynamic Discounting può produrre rendimenti privi di rischio con un TAEG compreso tra l'8% e il 12%, con alcuni clienti Tradeshift che beneficiano di un TAEG superiore al 20%.



Ti piace questa idea? Ecco alcuni passaggi successivi implementabili per concretizzare il tuo progetto di Dynamic Discounting.

### VELOCE:

Calcola il rendimento medio delle tue attuali opzioni d'investimento a breve termine e scopri quanto potresti guadagnare di più con il Dynamic Discounting.

### SEMPLICE:

Quando sei davvero pronto a farti sentire, porta l'idea al tuo CFO e convincilo ad adottarla. Il CFO rappresenterà uno sponsor cruciale del progetto, che sarà difficile da implementare in assenza del suo sostegno.

## 2

### DAI AL PROCUREMENT GLI STRUMENTI DI CUI HA BISOGNO PER AVERE SUCCESSO

I moderni professionisti della tesoreria devono trascendere i confini del proprio reparto e cercare di aggiungere valore in tutta l'azienda. Lanciare un progetto di Dynamic Discounting è il modo perfetto per farlo.

Prendiamo ad esempio il valore aggiunto che può apportare al procurement. I principali indicatori del procurement si concentrano spesso sulla riduzione del costo dei beni acquistati. Si tratta di un compito complesso che richiede mesi, se non anni, di negoziazione e faticosa revisione di contratti.

Un programma di Dynamic Discounting permetterà al procurement di avvicinarsi, se non di raggiungere, questi obiettivi - quasi da un giorno all'altro. Gli sconti incrementali su un volume elevato di fatture si accumulano rapidamente, con una conseguente notevole riduzione della spesa complessiva.

Il Dynamic Discounting può anche fornire al procurement uno strumento per rafforzare i rapporti con i fornitori. In questo modo si ridurrà notevolmente il rischio nella supply chain. I team di procurement strategico possono utilizzarlo anche per sostenere altre iniziative.

Ad esempio, possono offrire tassi di finanziamento preferenziali a quei fornitori che effettuano consegne puntuali.

Ecco alcuni consigli per convincere il procurement e gli altri reparti a partecipare al progetto.

#### **VELOCE:**

Quando si costruisce un business case per il Dynamic Discounting, pensa al valore che può apportare al di là della tesoreria.

#### **SEMPLICE:**

Quando sei davvero pronto a farti sentire, vai a parlare con i reparti che ritieni potranno trarre vantaggio dal Dynamic Discounting. Coinvolgili nel progetto in modo che possano fornire il massimo valore aggiunto.

# 3

## SOSTIENI LA SUPPLY CHAIN

I reparti tesoreria devono sempre concentrarsi in primo luogo sulle esigenze di cassa dell'azienda. Ma le tesorerie leader si rendono conto che la loro azienda opera all'interno di un ecosistema, e che le esigenze di cassa della sua supply chain sono altrettanto importanti.

In effetti, molte aziende della supply chain globale stanno incontrando delle difficoltà con il capitale circolante. Ciò è dovuto al fatto che gli acquirenti impongono termini di pagamento più dilazionati nel tempo e le banche non sono disposte a concedere prestiti a valle della supply chain. Questa situazione potrebbe portare all'incapacità dei fornitori di soddisfare la domanda, o addirittura al fallimento dei fornitori chiave. E quando la tua supply chain è in difficoltà, non passa molto tempo prima che anche tu ti trovi in difficoltà.

Il Dynamic Discounting può mitigare questi rischi consentendo ai fornitori di accedere a finanziamenti prontamente disponibili e a basso costo. Inoltre, la flessibilità dello Dynamic Discounting significa che i fornitori possono scegliere quali fatture scontare e quando, rendendo questa partnership una fonte di valore condiviso.

La soluzione potrebbe fornire ulteriori benefici a lungo termine. Ad esempio, può rendere l'azienda un cliente privilegiato, offrendo un vantaggio sulla concorrenza. L'accesso a capitali meno costosi può anche consentire al fornitore di innovare e migliorare o ridurre il costo dei prodotti che fornisce.

Ottenere il buy-in dei fornitori è fondamentale per il successo di qualsiasi programma di Dynamic Discounting. Ecco alcuni consigli per coinvolgerli nel progetto.

### VELOCE:

Dedica un po' di tempo a esaminare le posizioni di capitale circolante dei tuoi fornitori per vedere se alcuni di loro sono in difficoltà. Il procurement può fornire informazioni utili: i fornitori che non sono in grado di accettare gli ordini o che non effettuano consegne puntuali, ad esempio, spesso hanno un problema di capitale circolante.

### SEMPLICE:

Quando sei pronto a farti sentire, collabora con il procurement per spiegare ai fornitori i vantaggi del Dynamic Discounting. Il loro buy-in è fondamentale per il successo del programma. Devono essere convinti che il Dynamic Discounting possa apportare loro dei vantaggi.

# 4

## AIUTA IL REPARTO CHE GESTISCE I FORNITORI A RISOLVERE I PROBLEMI

Chiedi a qualsiasi professionista del reparto fornitori e ti dirà che trascorre una quantità sproporzionata di tempo a rispondere alle telefonate e alle e-mail dei fornitori che richiedono il pagamento. Preferirebbero dedicare quel tempo a condurre analisi e snellire i processi. Permettendo al fornitore di controllare quando viene pagato, un programma di Dynamic Discounting può eliminare questo problema e rendere la tesoreria un eroe agli occhi di quel reparto.

L'utilizzo del Dynamic Discounting come catalizzatore per la digitalizzazione stimolerà anche una maggior collaborazione tra la tesoreria e il reparto fornitori. Assicura che i dati di valore, come fatture, ordini di acquisto e note di credito siano condivisi con la tesoreria. Ciò consentirà alla tesoreria di lavorare con il reparto fornitori per diventare più strategici per quanto riguarda i termini di pagamento e ottenere una migliore comprensione delle tempistiche di pagamento. In questo modo aiuterai l'azienda a raggiungere i suoi obiettivi di capitale circolante.

È probabile che il reparto fornitori inizialmente non vedrà i vantaggi di un programma di Dynamic Discounting. Segui questi passaggi e ottieni il loro buy-in.

### VELOCE:

Devi comprendere le difficoltà del reparto fornitori e le ragioni della loro esistenza.

### SEMPLICE:

Quando sei pronto a farti sentire, usa il Dynamic Discounting come catalizzatore per la digitalizzazione del reparto fornitori. Quindi, collabora con il reparto fornitori per promuovere la condivisione dei dati tra i reparti e utilizzarla per promuovere sia la tesoreria che il reparto fornitori come funzione strategica.

# 5

## PROMUOVI LA DIGITALIZZAZIONE END-TO-END

Il potere del Dynamic Discounting per promuovere la digitalizzazione end-to-end nel processo procure-to-pay è spesso trascurato. Il Dynamic Discounting funziona solo quando acquirenti e fornitori collaborano su una piattaforma digitale che aumenta la velocità e l'efficienza del processo.

La realtà è che la maggior parte delle aziende fatica a gestire le fatture cartacee inviate dai fornitori non italiani. Ciò è dovuto al fatto che i fornitori possono essere restii a modificare i loro processi, oppure potrebbero semplicemente non gradire l'esperienza offerta dalla soluzione che viene chiesta loro di usare. Da una ricerca di Ardent Partners risulta che un'azienda di medie dimensioni riceve fatture elettroniche da meno del 25% dei fornitori. In Italia la situazione sta finalmente cambiando, ma la relazione con i fornitori esteri potrebbe restare pressochè immutata, con conseguenti inefficienze e aumenti dei costi.

È qui che entra in gioco il Dynamic Discounting. Se il procurement può dire ai fornitori che utilizzando la piattaforma di fatturazione elettronica avranno accesso a un flusso di cassa accelerato, l'incentivo a modificare i processi è concreto.

Inoltre, il Dynamic Discounting fa sì che tutto lo sforzo investito nella digitalizzazione del processo di procure-to-pay dell'azienda sia giustificato. Dopotutto, non fa molta differenza mettere in atto un sistema per approvare una fattura in tre giorni se finisce nell'ERP in attesa di pagamento. Con il Dynamic Discounting, ogni fattura approvata diventa un asset con un impatto reale in sui profitti.

Segui questi passaggi per cementare il tuo business case.

### VELOCE:

Scopri quanti fornitori continuano a inviare fatture cartacee e le ragioni per cui continuano a farlo.




### SEMPLICE:

Quando sei pronto a farti sentire, collabora con il procurement e il reparto fornitori per illustrare i vantaggi dell'utilizzo della fatturazione elettronica, con il valore aggiunto del Dynamic Discounting, e guarda salire alle stelle i tassi di adozione.



## CONCLUSIONI

Il vantaggio significativo del Dynamic Discounting è evidente: fornisce alla tesoreria un'opzione di investimento a breve termine ad alto rendimento e a basso rischio. Ma non è tutto: il Dynamic Discounting inoltre fornisce alla tesoreria uno strumento che apporta un valore immenso all'organizzazione nel suo complesso. Per questo motivo, il Dynamic Discounting può spingere la tesoreria in un territorio di grande valore, assicurando che il resto dell'azienda lo riconosca come il partner strategico e a valore aggiunto che hai sempre desiderato che fosse.

	La tua azienda	I tuoi fornitori
 <b>Migliora i rapporti con i fornitori</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Crea una supply chain più sana</li><li>• Riduci i rischi della supply chain</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• DSO ottimizzato</li><li>• Miglioramento delle previsioni dei flussi di cassa</li></ul>
 <b>Ottimizza il capitale circolante</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rendimenti sulla liquidità più elevati e privi di rischio</li><li>• Ottieni maggiori sconti</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Accesso più rapido alla liquidità</li><li>• Non consuma le linee di credito dei fornitori</li></ul>
 <b>Migliora l'efficienza</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Riduci il carico delle richieste dei fornitori</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Visibilità completa dello stato delle fatture</li><li>• Pagamento anticipato automatico delle fatture</li></ul>

## INFORMAZIONI SU TRADESHIFT?

La nostra missione è essere alla guida dell'innovazione della supply chain per quanto riguarda l'economia connessa digitalmente. 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/it](https://tradeshift.com/it)

## TRADESHIFT

Per maggiori informazioni contattare Luca Piccione al +39 338 1847234 o [luca.piccione@tradeshift.com](mailto:luca.piccione@tradeshift.com)