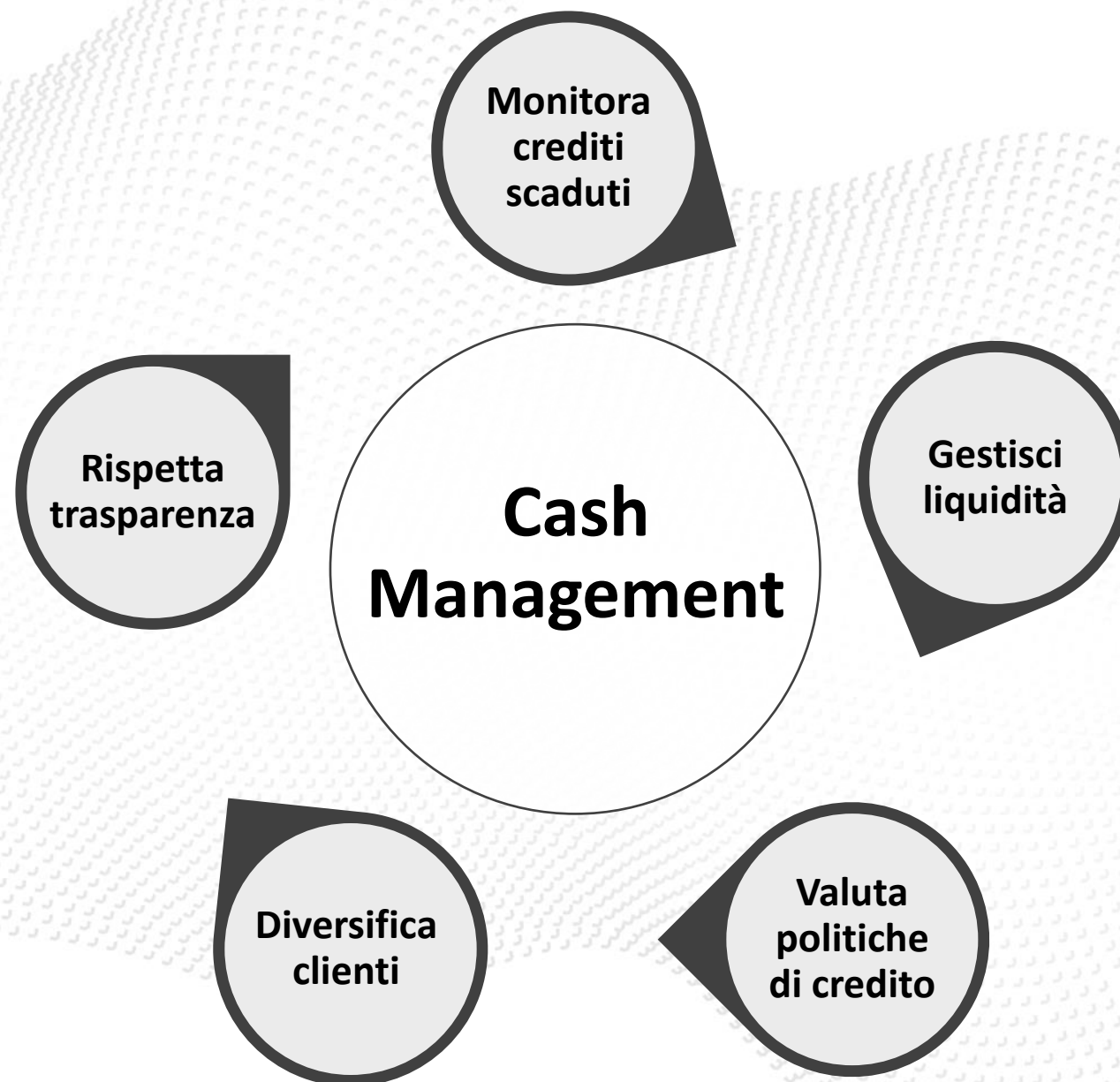


Evoluzione strategica del Cash Management

Andrea Messiga

Solution Manager, Formula S.p.A.

Le 5 azioni del Cash Management



**Monitora
crediti
scaduti**

Identifica i **potenziali rischi** di credito all'interno del portafoglio clienti
Valuta la **solvibilità dei debitori** e monitora le **tendenze di pagamento**
Identifica i clienti con **comportamenti finanziari problematici**

**Gestisci
liquidità**

Pianifica in modo dettagliato i **flussi di cassa** in entrata e in uscita
Analizza i rischi e diversifica le **fonti di finanziamento**
Ottimizza il ciclo di **conversione del capitale circolante**

**Valuta
politiche
di credito**

Analizza i **clienti organizzandoli in cluster**
Proponi **soluzioni personalizzate** per i clienti più meritevoli
Adattati alle **condizioni di mercato**

**Diversifica
clienti**

Sfrutta la classificazione dei clienti per **definire nuove strategie**
Analizza le **performance del parco clienti** per identificare aree di miglioramento
Coinvolgi i clienti più meritevoli in **partnership o collaborazioni**

**Rispetta
trasparenza**

Coinvolgi tutte le figure legate al cliente mostrando lo stato del credito
Condividi con i commerciali gli **obiettivi di crescita** e proponi possibili **sviluppi di mercato**
Informa il cliente sul proprio stato dei pagamenti in un'ottica di **costruttiva collaborazione**

Monitora
crediti
scaduti

Il processo

 **Formula**
AN IMPRESOFT COMPANY



Identifica i **potenziali rischi** di credito all'interno del portafoglio clienti
Valuta la **solvibilità dei debitori** e monitora **le tendenze di pagamento**
Identifica i clienti con **comportamenti finanziari problematici**

Monitora
crediti
scaduti

Il processo

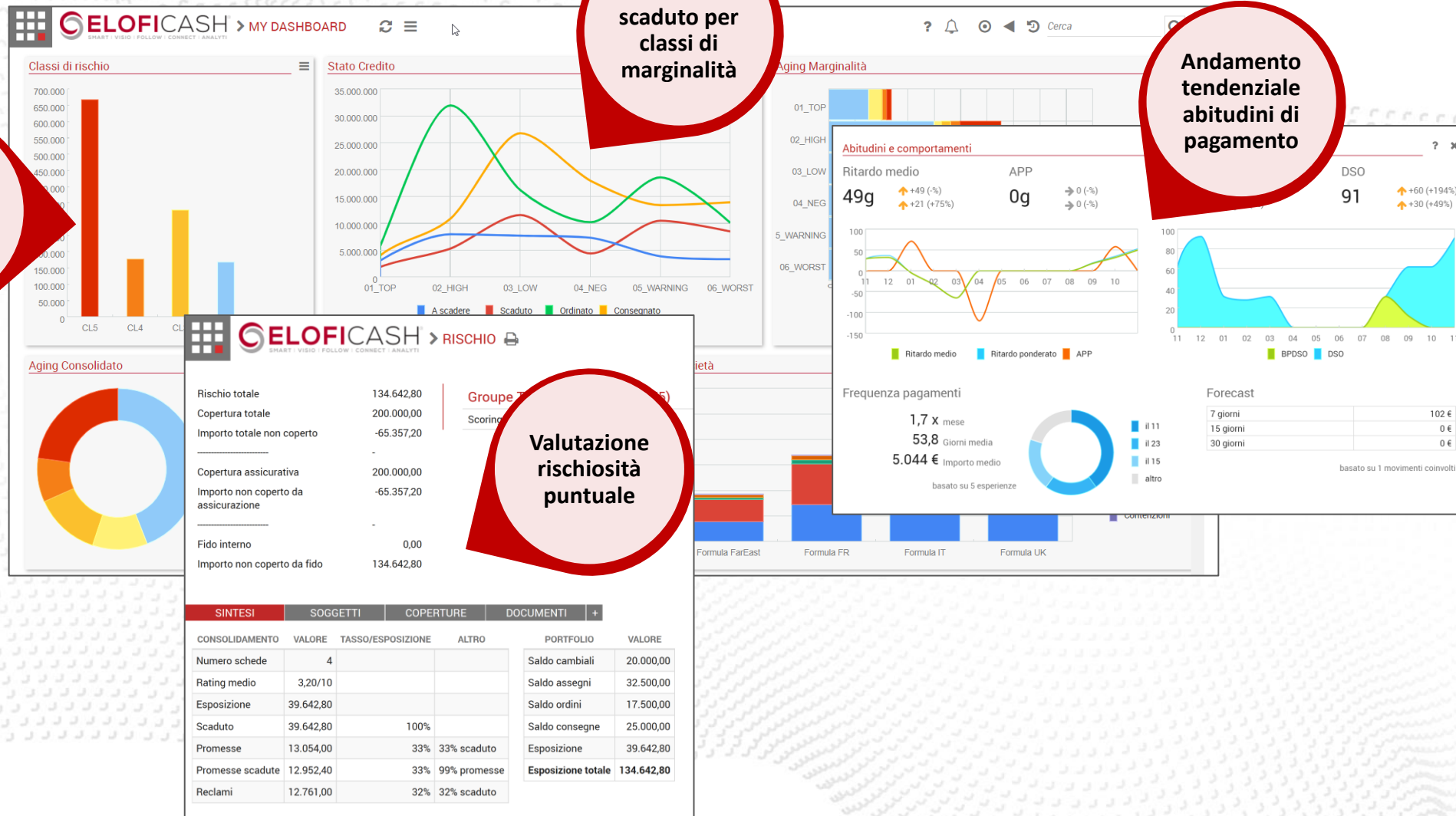


Cluster
clienti

Andamento
scaduto per
classi di
marginalità

Andamento
tendenziale
abitudini di
pagamento

Valutazione
rischiosità
puntuale



Gestisci
liquidità

Il processo

Formula
AN IMPRESOFT COMPANY



Pianifica in modo dettagliato i **flussi di cassa** in entrata e in uscita
Analizza i rischi e diversifica le **fonti di finanziamento**
Ottimizza il ciclo di **conversione del capitale circolante**

Il processo

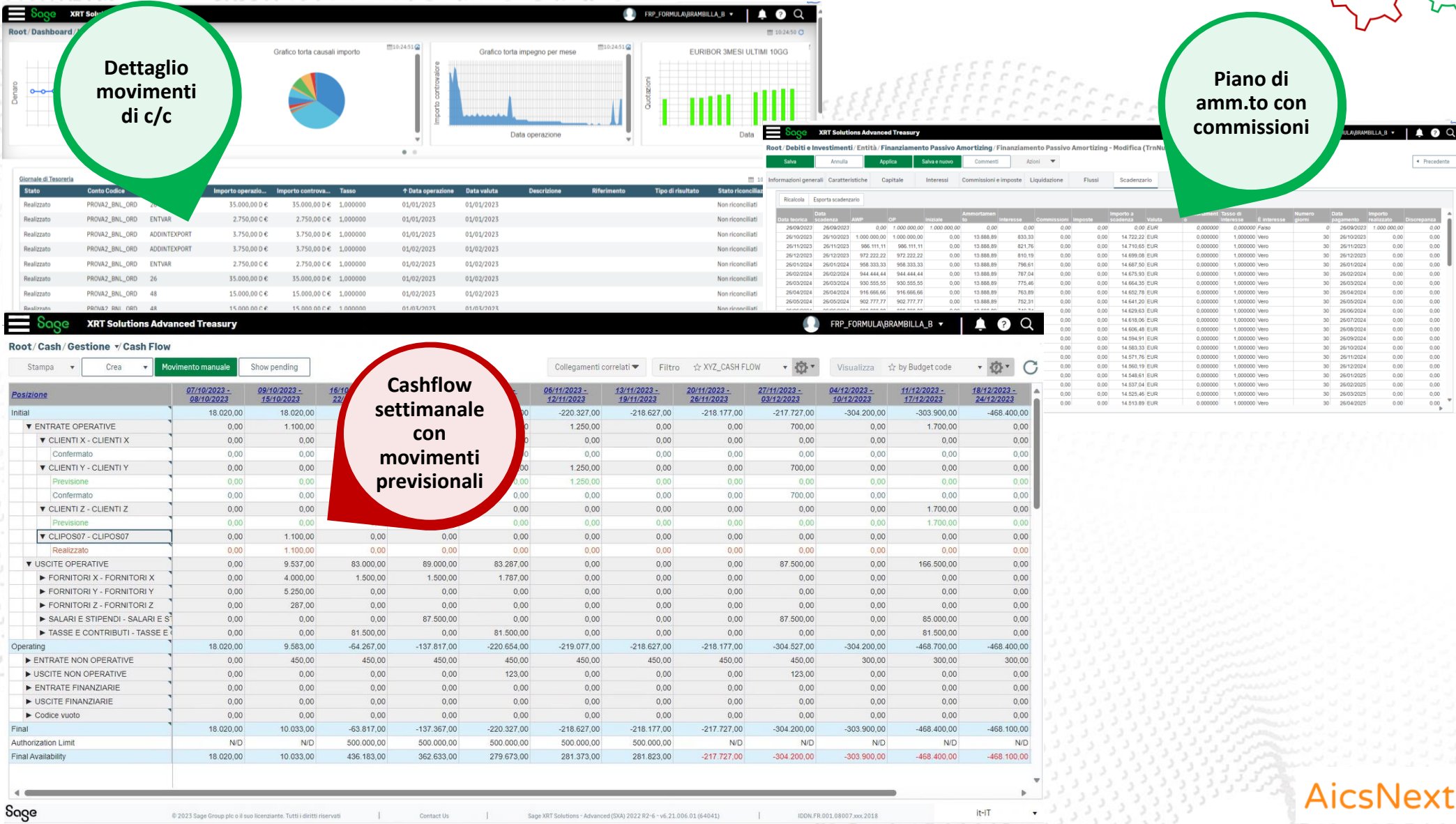


Gestisci
liquidità

Dettaglio
movimenti
di c/c

Piano di
amm.to con
commissioni

Cashflow
settimanale
con
movimenti
previsionali



Valuta
politiche
di credito

Il processo

 **Formula**
AN IMPRESOFT COMPANY



Analizza i **clienti organizzandoli in cluster**
Proponi **soluzioni personalizzate** per i clienti più meritevoli
Adattati alle **condizioni di mercato**

Il processo



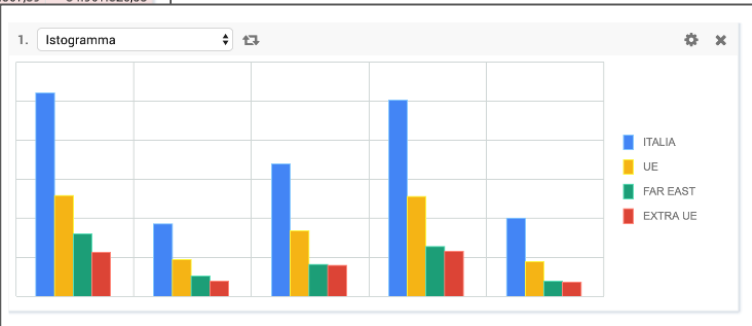
Valuta
politiche
di credito

Aging clienti
per area geo
e filiale

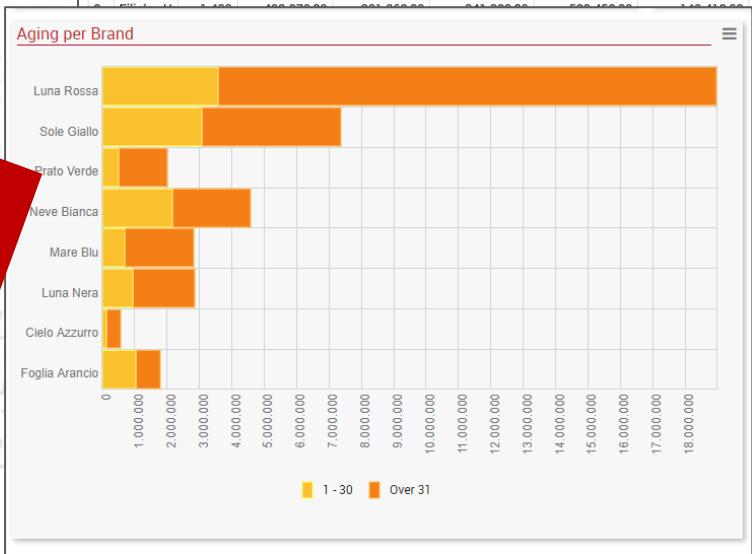
Aging per
brand

Autorizzazione
piani di rientro
personalizzati

1. AreaGeo 4										
AREAGEO	NUMERO	SCADUTO > 120	SCADUTO 1 - 30	SCADUTO 31 - 60	SCADUTO 61 - 90	SCADUTO 91 - 120	A SCADERE > 30	A SCADERE 0 - 30	TOTALE A SCADERE	TOTALE SCADUTO
1 ITALIA	28.226	10.405.015,07	3.725.518,80	6.760.698,00	10.058.709,00	4.011.885,01	4.026.795,69	720.072,20	4.746.867,89	34.961.825,88
2 UE	13.896	5.161.209,69	1.908.611,20	3.355.050,60	5.099.238,60	1.782.512,60	2.516.568,53	351.169,28	2.867	
3 FAR EAST	6.647	3.202.242,97	1.029.808,65	1.624.204,20	2.530.596,80	758.827,80	1.221.641,15	117.000,80	1.338	
4 EXTRA UE	6.429	2.236.331,76	805.944,26	1.601.118,00	2.303.406,60	737.158,20	1.350.598,33	156.749,06	1.507	
Totale: 4	55.198	21.004.799,49	7.469.882,91	13.341.070,80	19.991.951,00	7.290.383,61	9.115.603,70	1.344.991,34	10.460	



1. Filiale ITALIA 10										
FILIALE	NUMERO	SCADUTO > 120	SCADUTO 1 - 30	SCADUTO 31 - 60	SCADUTO 61 - 90	SCADUTO 91 - 120	A SCADERE > 30	A SCADERE 0 - 30	TOTALE A SCADERE	TOTALE SCADUTO
1 Filiale - A	4.174	1.908.495,27	503.672,60	963.658,60	1.500.556,80	837.811,01	2.480.361,06	121.067,40	2.601	
2 Filiale - B	4.180	1.391.326,40	590.931,00	989.521,00	1.544.419,80	521.996,80	212.734,83	128.704,20	341.439,03	5.038.195,00
3 Filiale - C	4.045	1.324.270,00	483.317,00	977.992,20	1.425.719,80	689.764,40	289.825,40	116.989,80	406.815,20	4.901.063,40
4 Filiale - D	4.140	1.516.559,40	534.268,40	975.223,60	1.517.036,80	571.165,20	274.871,80	116.394,40	391.266,20	5.114.253,40
5 Filiale - E	4.976	1.930.031,60	680.862,00	1.241.423,60	1.688.221,00	579.695,20	295.420,60	111.230,60	406.651,20	6.120.233,40
6 Filiale - F	1.185	405.678,40	156.984,80	242.272,00	429.176,00	155.611,00	106.492,40	0,00	106.492,40	1.389.722,20
7 Filiale - G	1.417	488.039,80	174.784,40	347.193,20	495.584,00	178.043,20	129.884,40	12.608,60	142.493,00	1.683.644,60
8 Filiale - H	1.388	488.039,80	174.784,40	347.193,20	495.584,00	178.043,20	129.884,40	12.608,60	142.493,00	1.683.644,60
9 Filiale - I	1.388	488.039,80	174.784,40	347.193,20	495.584,00	178.043,20	129.884,40	12.608,60	142.493,00	1.683.644,60
10 Filiale - J	1.388	488.039,80	174.784,40	347.193,20	495.584,00	178.043,20	129.884,40	12.608,60	142.493,00	1.683.644,60



Gestione Rateizzazioni

Rateizzazioni attive	5
Rateizzazioni attive con richiesta di blocco	0
calcolo interessi di mora	
Rateizzazioni da revocare	5
Rate di Rateizzazione da sollecitare perché scadute da 7 giorni	5
Rateizzazioni revocate	45
Rateizzazioni AUTORIZZATE	7
Rateizzazioni Autorizzate DA PREPARARE	1
Rateizzazioni ATTESA AUTORIZZAZIONE	0
Rateizzazioni NEGATE	3

Diversifica
clienti

Il processo

 **Formula**
AN IMPRESOFT COMPANY



Sfrutta la classificazione dei clienti per **definire nuove strategie**
Analizza le **performance del parco clienti** per identificare aree di miglioramento
Coinvolgi i clienti più meritevoli in **partnership o collaborazioni**

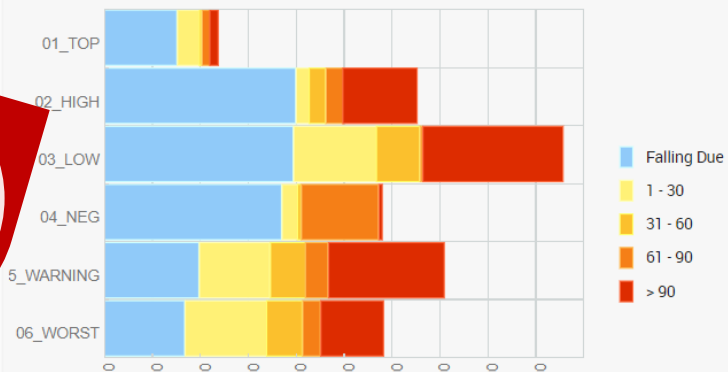
Diversifica
clienti

Il processo



Aging per
classi di
marginalità

Aging Marginalità



Aging
prospettico
per area geo

prospettico per Area Geografica

6.679											
AREAGEOGR	TIPO AGING	BELOW180	180-120	120-90	90-60	60-30	30-0	90-120	120-180	OVER180	
EXTRA UE	CONS	17.693,47	2.221.710,29	747.656,00	2.471.025,00	1.516.421,40	735.363,66	158.070,53	27.365,41	142.041,16	660.905,85
EXTRA UE	CONS+P	17.693,47	2.221.710,29	747.656,00	2.471.025,00	1.516.421,40	735.363,66	158.070,53	27.365,41	142.041,16	660.905,85
EXTRA UE	CONS+P+B	17.693,47	2.221.710,29	747.656,00	2.471.025,00	1.516.421,40	735.363,66	158.070,53	27.365,41	142.041,16	660.905,85
Import Terra		1.350.351	307.785	22,79%	-105.278	-7,80%					
Mare		948.368	152.294	16,06%	-235.959	-24,88%					
Aereo		948.368	152.294	16,06%	-235.959	-24,88%					
Nazionale		1.189.251	292.694	24,61%	-89.384	-7,52%					
Totale Trasporti		8.178.896	1.878.023	22,96%	-895.936	-10,95%					
Logistica		1.432.681	755.372	52,72%	-14.567	-1,02%					
Totale Filiale		9.611.577	2.633.395	27,40%	-910.504	-9,47%					

Calcolo
marginalità

Dettaglio per cliente / reparto

Settore	Reparto	Fatturato (K) YtD	I Margine (K) YtD	I Margine %	Utile (K) YtD	Utile %
ET	Reparto1	880.866	188.756	21,43%	-99.072	-11,25%
	Reparto 2	1.480.238	319.325	21,57%	-157.733	-10,66%
	Reparto 3	1.251.162	367.968	29,41%	-5.274	-0,42%
	Reparto 4	794.553	197.882	24,90%	-69.759	-8,78%
ET	Totale	4.406.819	1.073.931	24,37%	-408.017	-9,26%
Import Terra		1.350.351	307.785	22,79%	-105.278	-7,80%
Mare		948.368	152.294	16,06%	-235.959	-24,88%
Aereo		948.368	152.294	16,06%	-235.959	-24,88%
Nazionale		1.189.251	292.694	24,61%	-89.384	-7,52%
Totale Trasporti		8.178.896	1.878.023	22,96%	-895.936	-10,95%
Logistica		1.432.681	755.372	52,72%	-14.567	-1,02%
Totale Filiale		9.611.577	2.633.395	27,40%	-910.504	-9,47%

Rispetta
trasparenza

Il processo

Formula
AN IMPRESOFT COMPANY



Coinvolgi tutte le figure legate al cliente mostrando lo stato del credito
Condividi con i commerciali gli **obiettivi di crescita** e proponi possibili
sviluppi di mercato

Informa il cliente sul proprio stato dei pagamenti in un'ottica di **costruttiva
collaborazione**

Rispetta
trasparenza

Dashboard
Mobile

Scheda
cliente

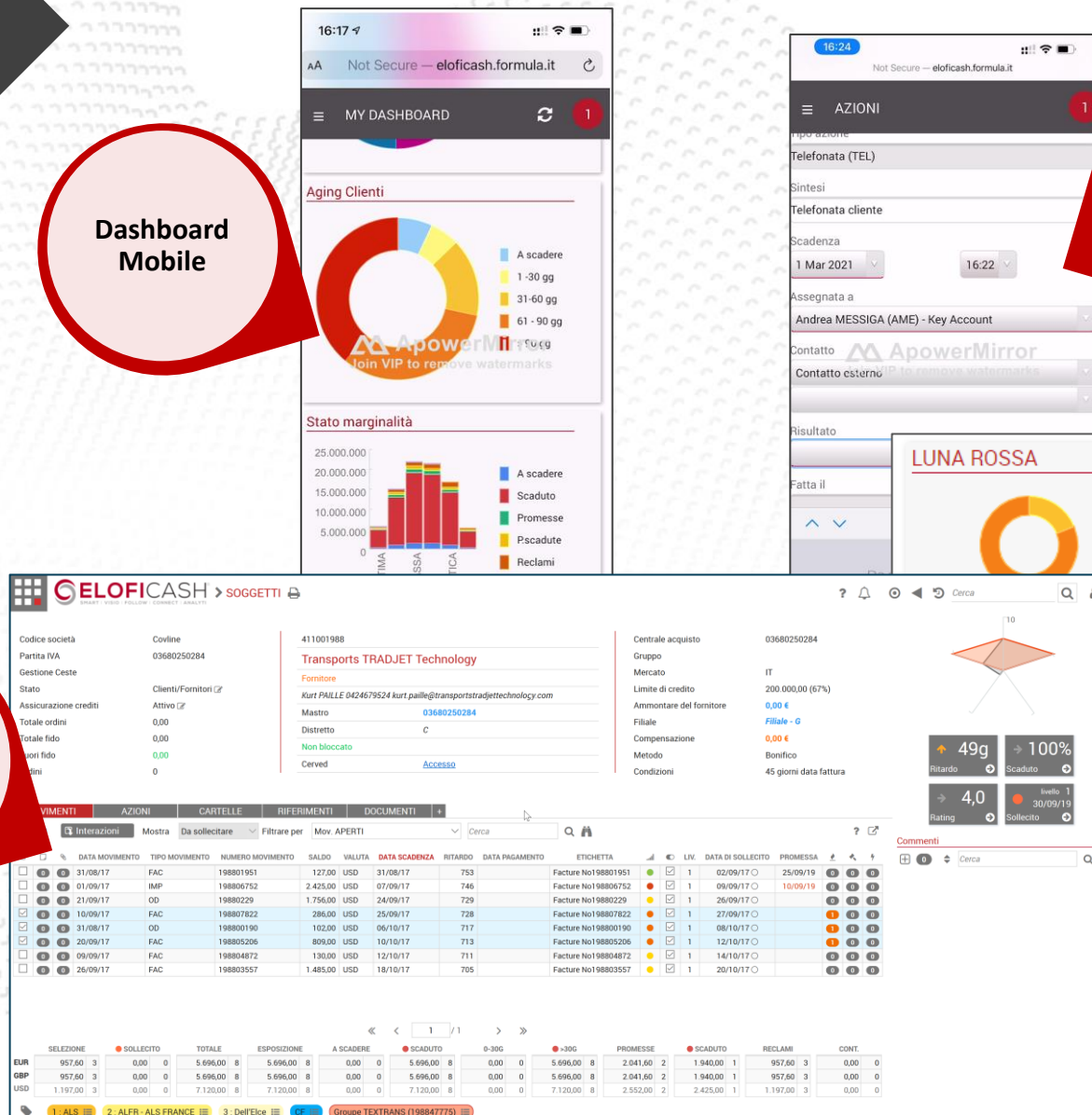
Il processo

Formula
AN IMPRESOFT COMPANY

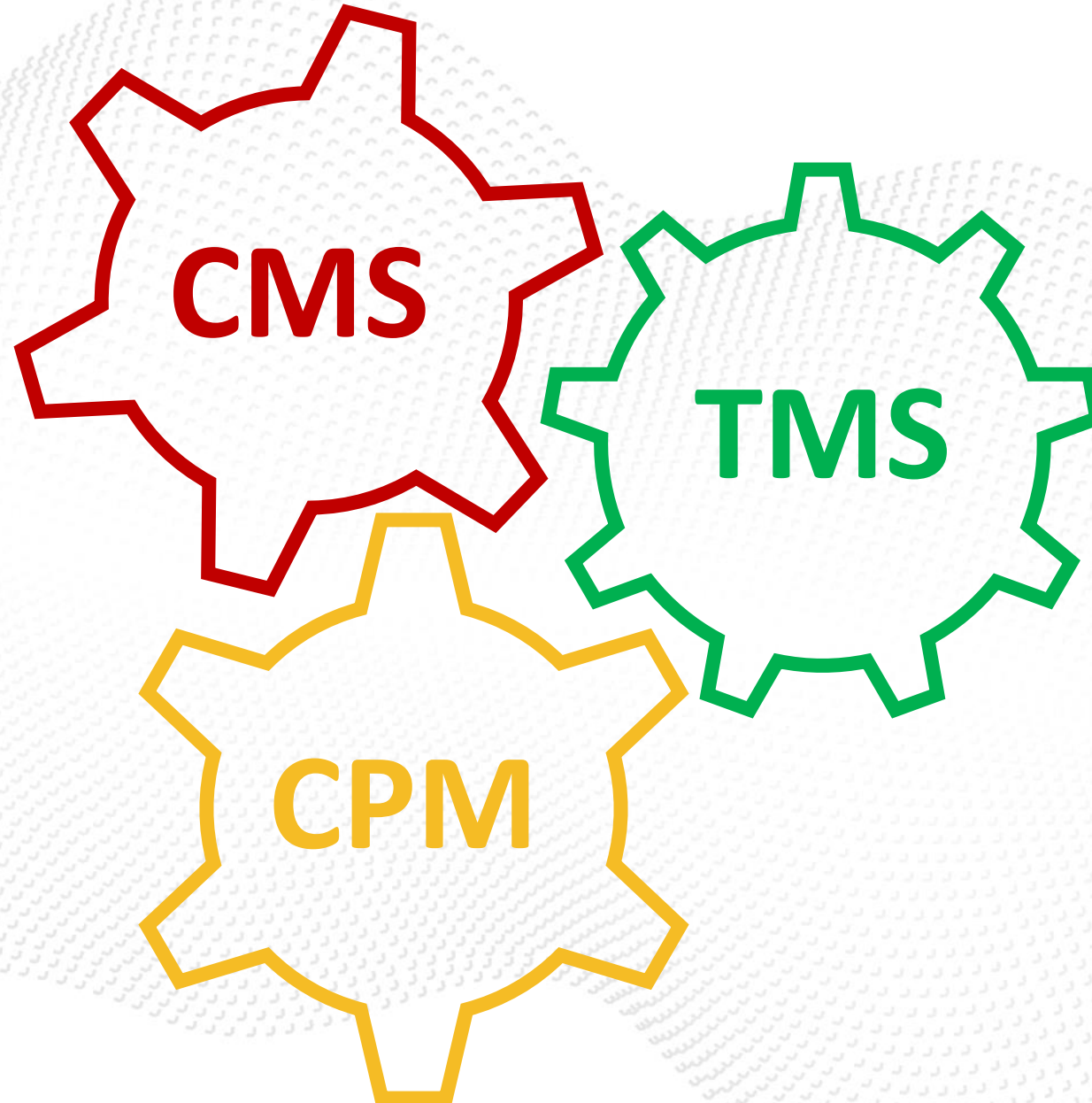


Registrazione
e condivisione
delle attività

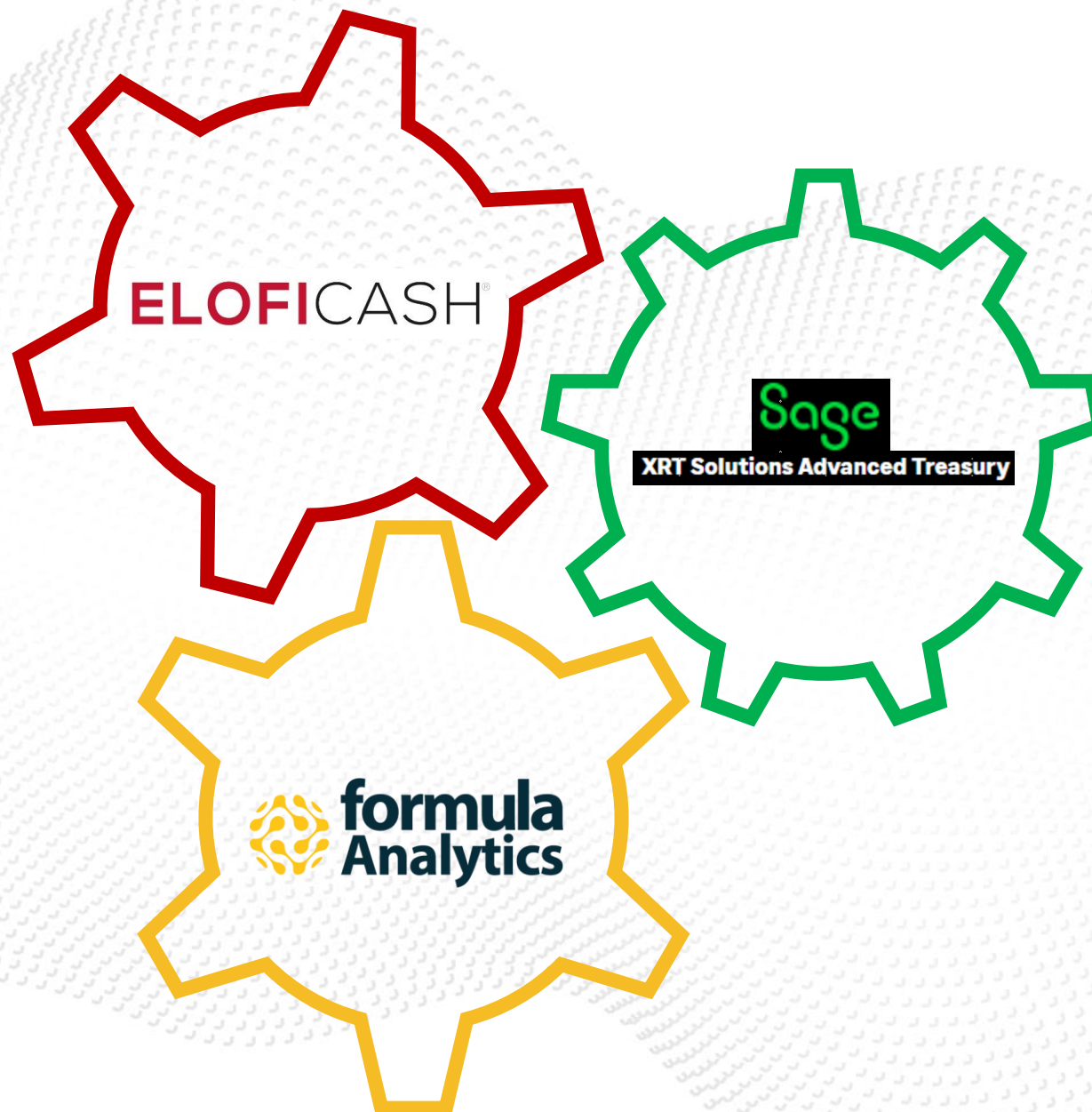
Obiettivi di
crescita per
marchio



Le soluzioni coinvolte



Le nostre soluzioni



UniQa

Trasformare idee in **risultati**

UniQa è il portafoglio di soluzioni con cui aiutiamo le aziende a **digitalizzare i processi, portare efficienza e sostenere la competitività.**

UniQo fornitore

UniQo interlocutore

LA NOSTRA SOLUZIONE UniQa

impresoft

BUSINESS SOLUTIONS

Data Analytics / ESG

Financial Planning

Treasury Management

Performance Management

Credit Management

Document Management

Finance & Administration

Order to Cash

Purchase to payment

Logistics & Inventory

Production Management

Distribution

INDUSTRY SOLUTIONS

Advanced Planning

Production optimization

Manufacturing execution

Quality and Maintenance

Warehouse Management

Industry 4.0 & IOT

CUSTOMER ENGAGEMENT

Digital Strategy Design

Digital Marketing Automation

CRM

Customer Service

E-Commerce

Customer Analytics

CORPORATE RESILIENCE

Cybersecurity

Modern Application
Advanced Analytics/ AI

Modern Work

Cloud Infrastructure

Adoption & Change Management

Managed Services

VANTAGGI



Simulazione, gestione dei rischi e capacità decisionale



Eccellenza operativa per il pieno governo dei processi operativi



Ottimizzazione e controllo della risorse e qualità

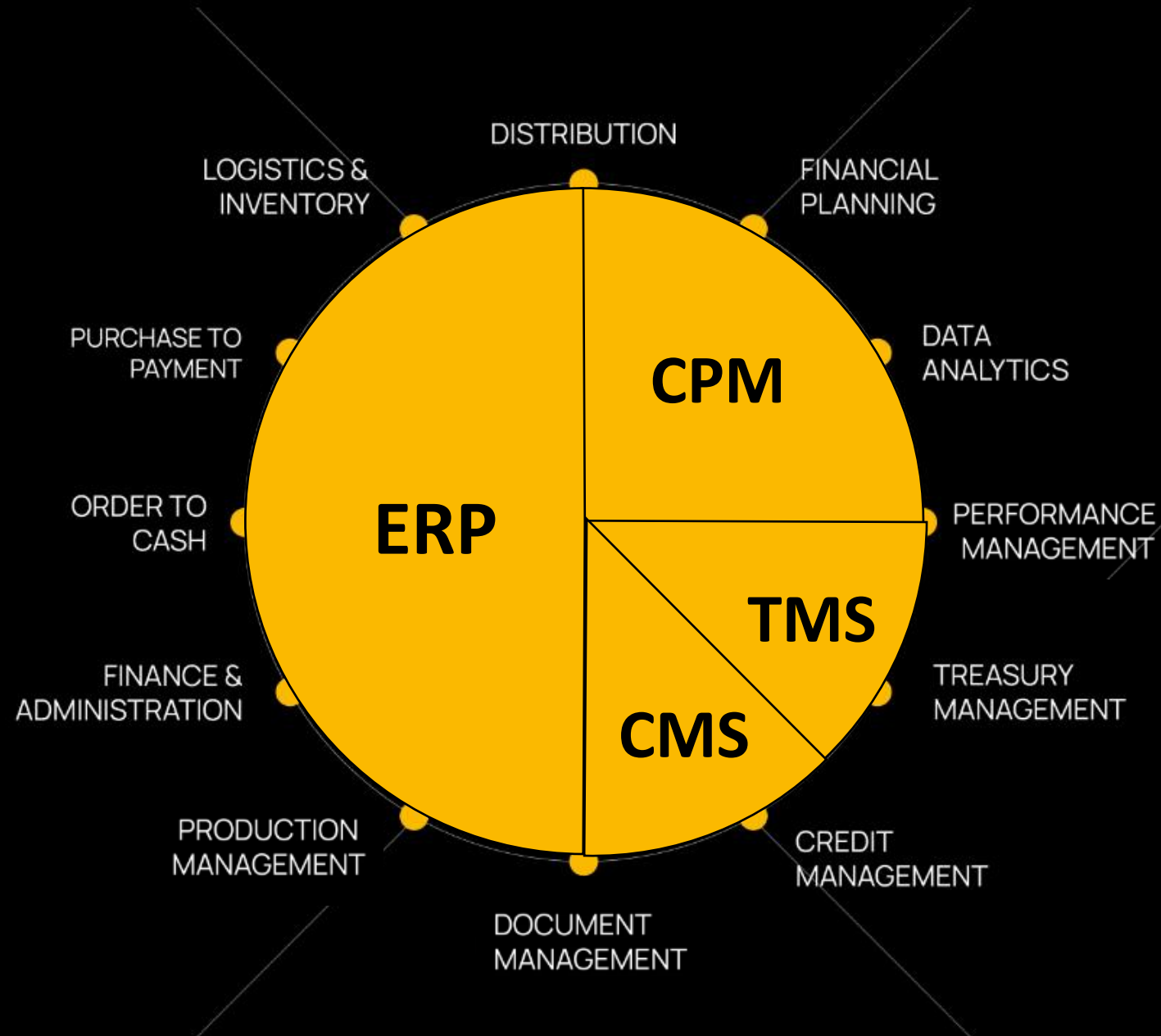


Digitalizzazione e governo delle relazioni con clienti



Modernizzazione tecnologica sicurezza

La soluzione che include tutte le **tecnologie**, gli **strumenti** e l'**expertise** indispensabili per una moderna gestione, sviluppo e corretto funzionamento delle aziende.



Sage X3
Formula Analytics
Sage SXA
Eloficash

Formula

AN IMPRESOFT COMPANY

- › Serviamo oltre **1.000** clienti da più **50** anni
- › Possiamo contare sulle competenze di oltre **325** persone
- › Canale di **12** Partner a supporto della crescita del nostro Gruppo
- › Ricavi per **41,5** milioni di euro
- › EBITDA di **8** milioni di euro

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Andrea Messiga
Solution Manager - Formula

