



 26.10.2020

 Osservatorio Digital B2b

I servizi futuri per grandi aziende e PMI

Federico Iannella

Ricercatore Osservatorio Digital B2b

Il ruolo dell'Osservatorio nel Progetto SCALES

L'Osservatorio Digital B2b, nato per dimostrare il valore della Fatturazione Elettronica e della Digitalizzazione dei processi B2b, vuole spingere il sistema Paese verso una **più significativa e consapevole digitalizzazione**, in cui la fatturazione elettronica è solo il punto di partenza, diventando un punto di riferimento in Italia per i decision maker di imprese e PA.

Nell'ambito del progetto SCALES, le attività condotte dall'Osservatorio sono state:

- sviluppo di una ricerca, basata su survey, al fine di definire lo stato dell'arte sullo svolgimento di alcune attività e l'interesse futuro nell'investimento in tali aree;
- definizione di un framework di servizi e di una roadmap di progressiva digitalizzazione delle attività analizzate.

La survey

- CATI (Computer Assisted Telephone Interview)
- Target: PMI e grandi imprese italiane.
- Data e durata: 4 settimane nel Q4 del 2019

Il campione

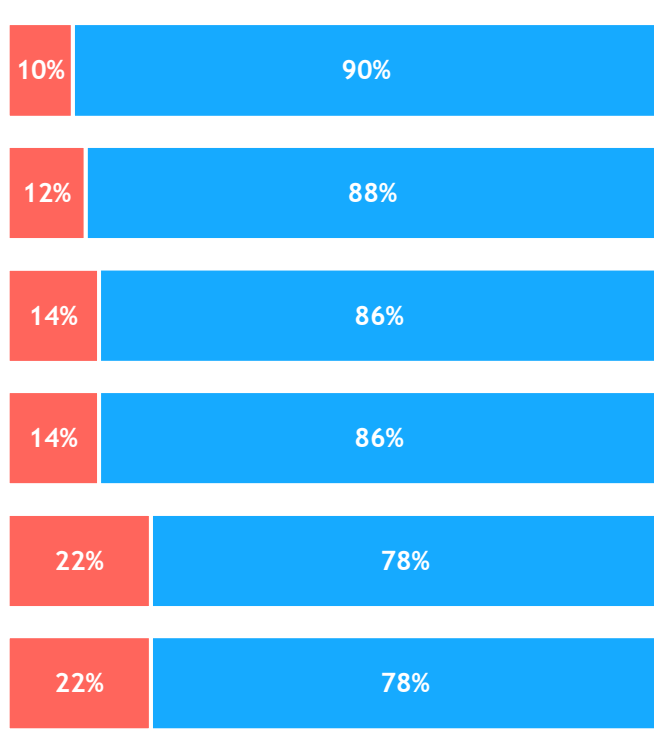
- Processo di stratificazione prendendo in considerazione:
 - Numero di dipendenti
 - Settore economico
 - Area geografica
- Ponderazione ex ante ed ex post dei risultati.

Il campione è quindi statisticamente rappresentativo della popolazione di imprese italiane



Le attività presidiate in azienda

Grandi aziende:



Alcune attività svolte di supporto a:

PROCESSI DI GESTIONE E DIREZIONE

PROCESSI DI RICONCILIAZIONE

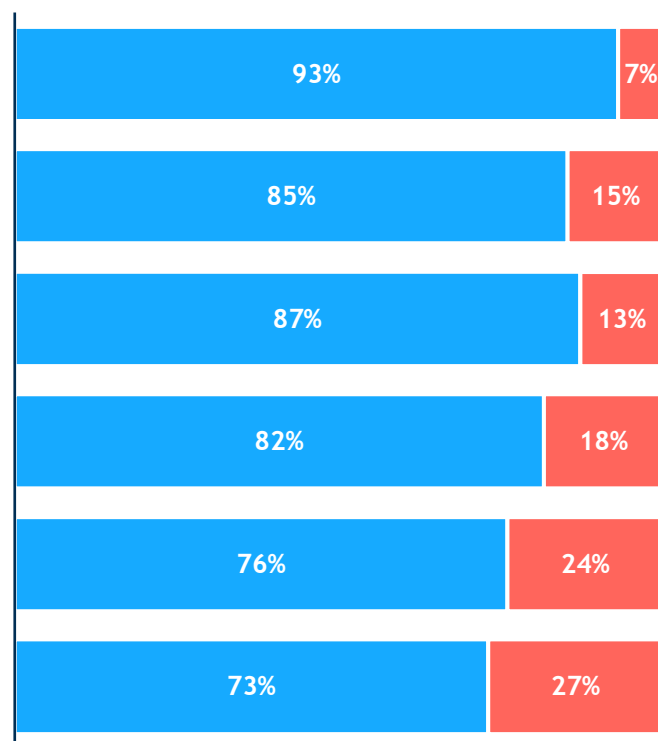
PROCUREMENT

PROCESSI DI GESTIONE DEL CREDITO

OPERATIONS

MARKETING E VENDITE

PMI:



 Attività **svolta** in azienda

 Attività **non svolta** in azienda



Grandi aziende:

■ % di aziende che svolgono l'attività

PROCESSI DI RICONCILIAZIONE

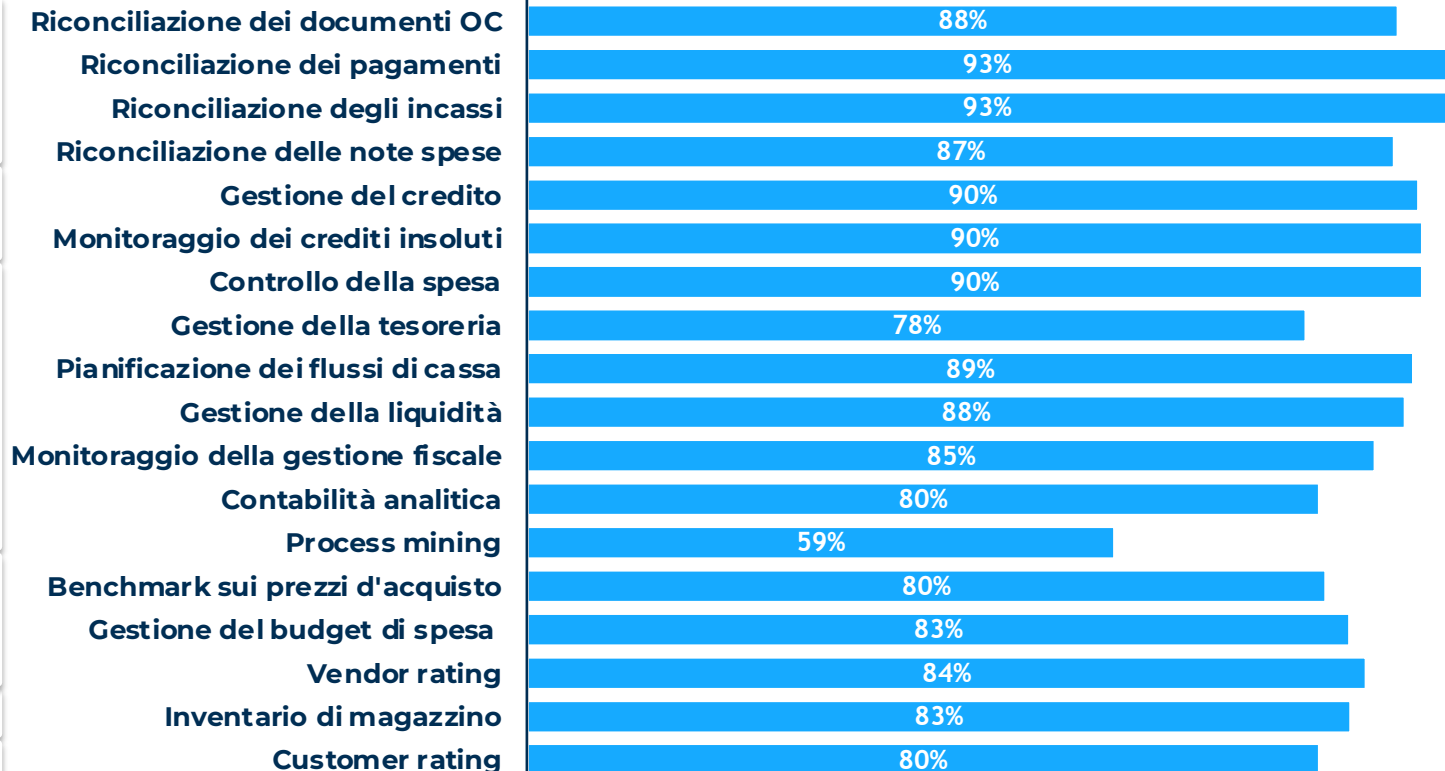
PROCESSI DI GESTIONE DEL CREDITO

PROCESSI DI GESTIONE E DIREZIONE

PROCUREMENT

OPERATIONS

MARKETING E VENDITE



PROCESSI DI RICONCILIAZIONE

PROCESSI DI GESTIONE DEL CREDITO

PROCESSI DI GESTIONE E DIREZIONE

PROCUREMENT

OPERATIONS

MARKETING E VENDITE

Riconciliazione dei documenti OC

76%

Riconciliazione dei pagamenti

84%

Riconciliazione degli incassi

85%

Riconciliazione delle note spese

73%

Gestione del credito

76%

Monitoraggio dei crediti insoluti

77%

Controllo della spesa

80%

Gestione della tesoreria

70%

Pianificazione dei flussi di cassa

80%

Gestione della liquidità

83%

Monitoraggio della gestione fiscale

71%

Contabilità analitica

69%

Process mining

36%

Benchmark sui prezzi d'acquisto

63%

Gestione del budget di spesa

71%

Vendor rating

70%

Inventario di magazzino

77%

Customer rating

72%



Su quali attività focalizzarsi nel breve periodo?

Le aziende devono necessariamente ottimizzare prima alcune **attività chiave**, al fine di ottenere risultati che possano poi essere sfruttati in diversi **processi correlati**

1°

PROCESSI DI RICONCILIAZIONE

Riconciliazione dei documenti del ciclo dell'ordine, Riconciliazione dei pagamenti, Riconciliazione degli incassi, Riconciliazione delle note spese del personale



2°

PROCESSI DI GESTIONE DEL CREDITO

Gestione del credito, Monitoraggio della gestione di crediti insoluti/non pagati

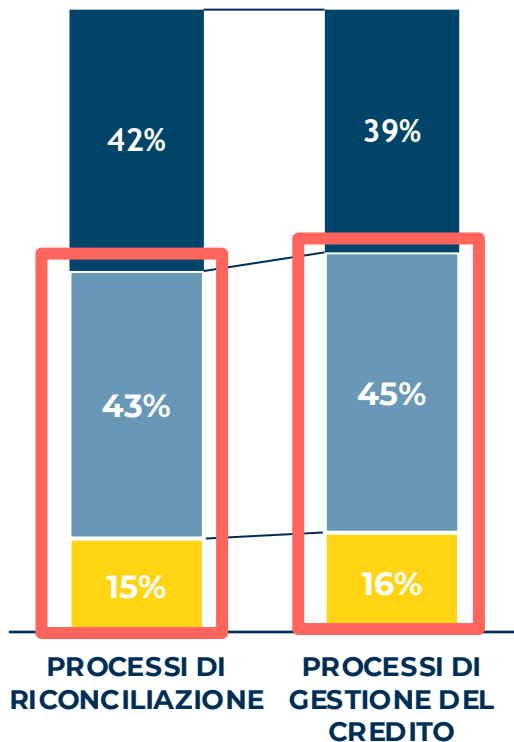
Queste sono le attività che possono ottenere i **benefici più immediati** a seguito dell'introduzione degli obblighi di eOrder e di fatturazione elettronica.

Un'azienda può ottimizzare questi processi solo dopo aver perfezionato le attività di riconciliazione.

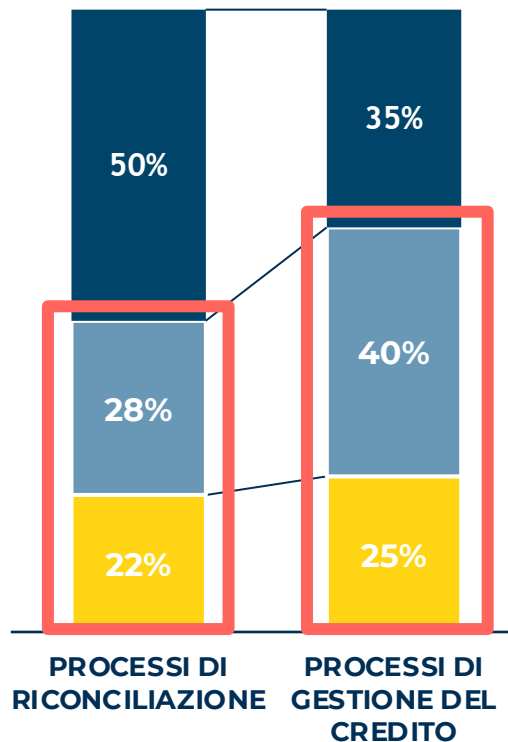
Il livello di automatizzazione delle attività



PMI



Grandi aziende



"Livello di automatizzazione"
significa progressiva riduzione
dell'apporto umano allo
svolgimento delle attività

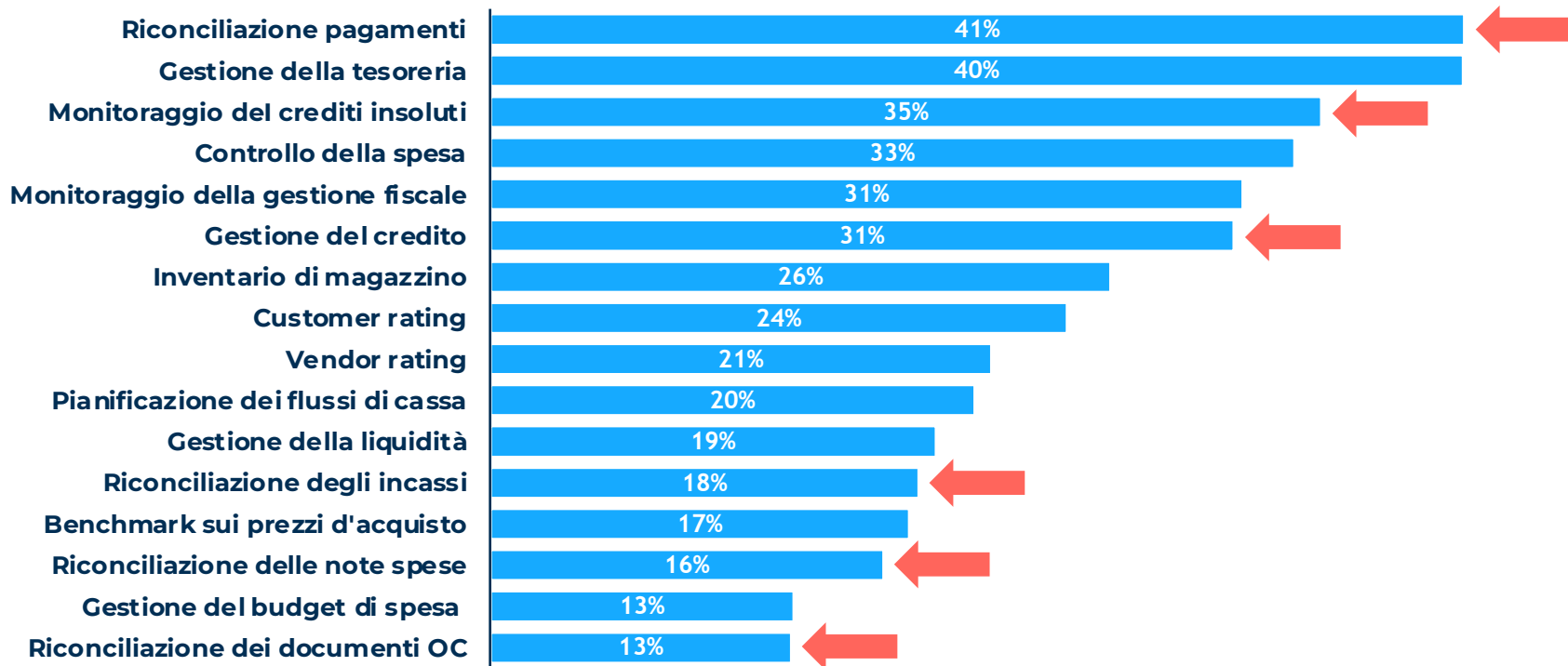


MERCATO POTENZIALE

Le attività su cui vogliono investire le aziende

Attività a media automatizzazione:

 % aziende interessate ad investire



Su quali attività focalizzarsi nel lungo periodo?

Quali sono i passi successivi? Quali servizi devono essere ottimizzati?

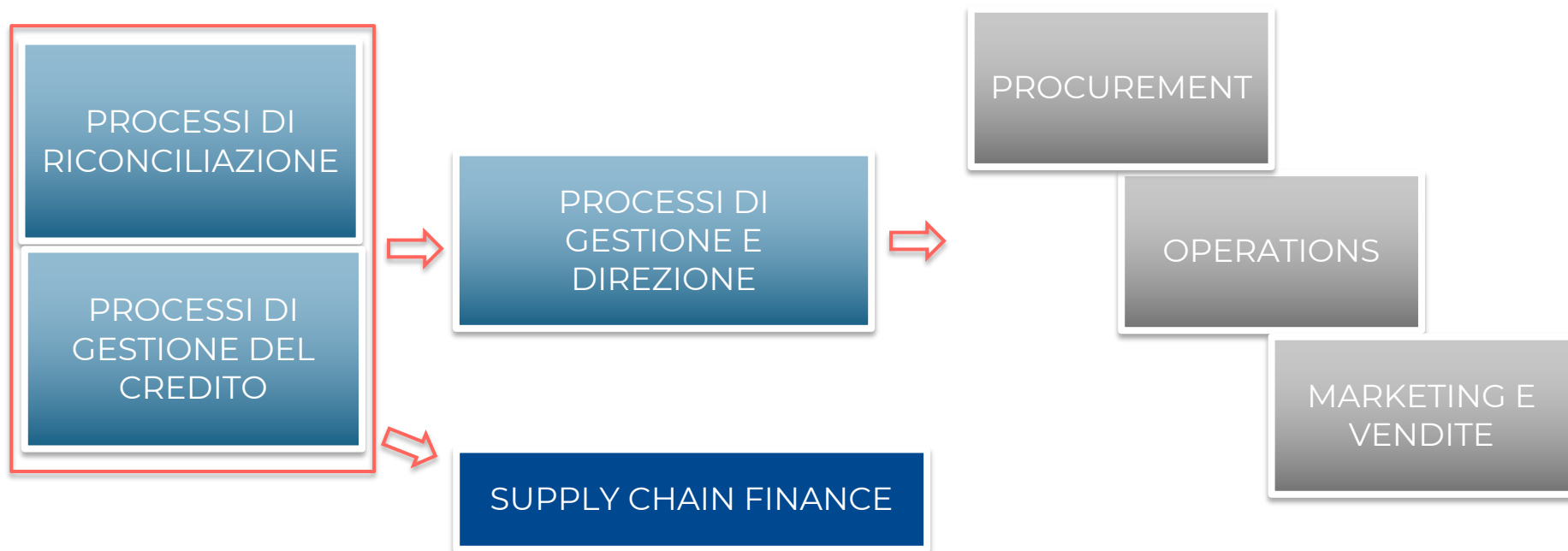
Sulla base di quanto emerso dalle precedenti analisi, si evidenzia una sequenza delle diverse aree di attività su cui intervenire:



Su quali attività focalizzarsi nel lungo periodo?

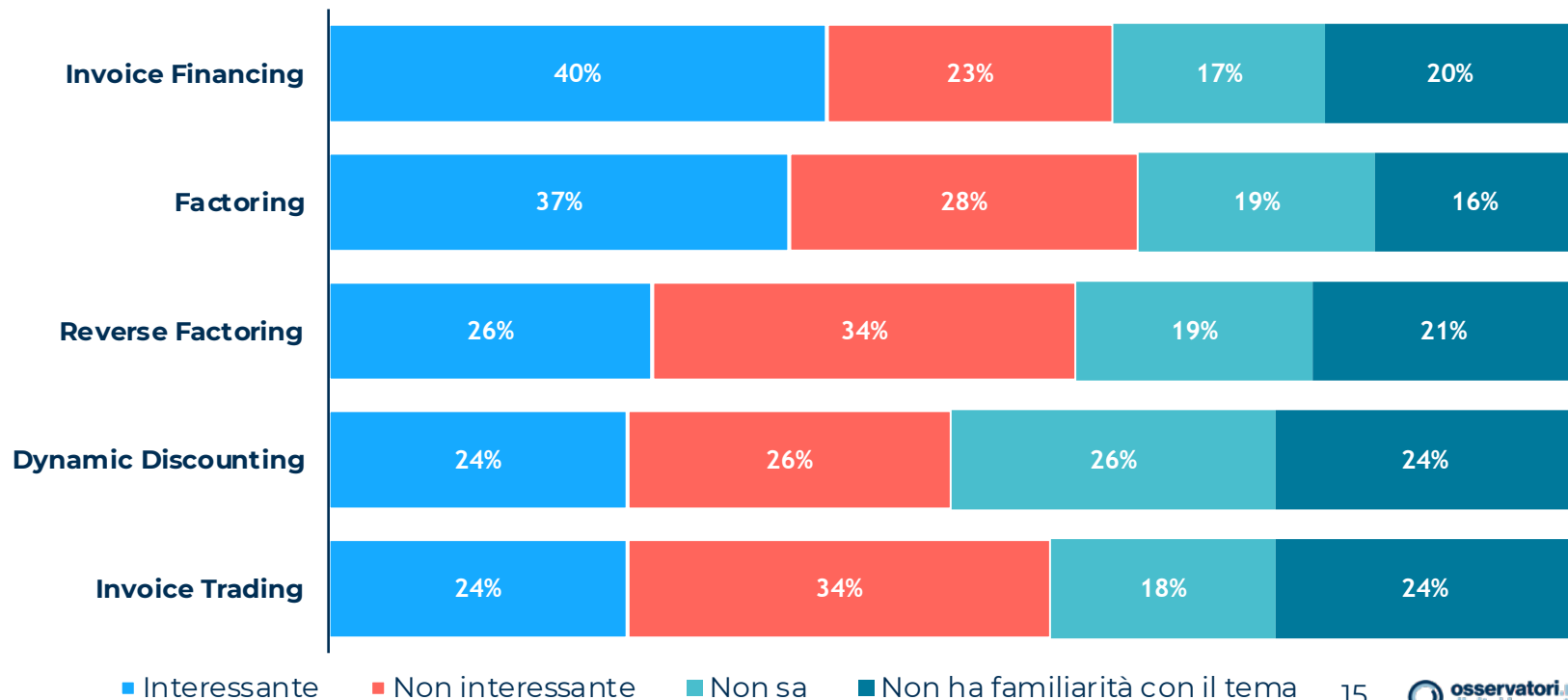
Quali sono i passi successivi? Quali servizi devono essere ottimizzati?

Sulla base di quanto emerso dalle precedenti analisi, si evidenzia una sequenza delle diverse aree di attività su cui intervenire:



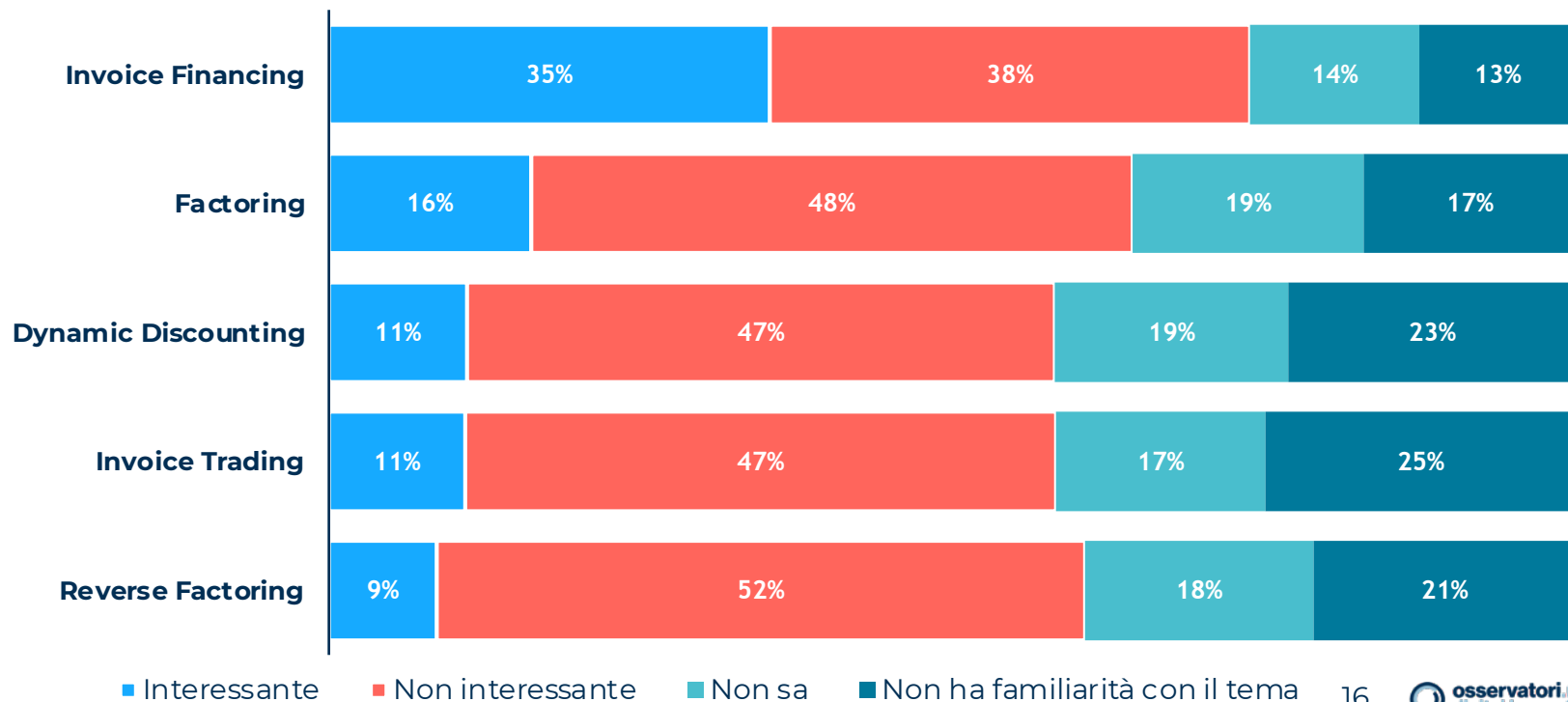
SUPPLY CHAIN FINANCE

per le grandi imprese 




SUPPLY CHAIN FINANCE

per le PMI 





 26.10.2020

 Osservatorio Digital B2b

I servizi futuri per grandi aziende e PMI

Federico Iannella

Ricercatore Osservatorio Digital B2b