

PITECO PER MONTENEGRO: il brand ambasciatore della tradizione italiana si affida al leader di settore per il Credit & Customer

L'implementazione della soluzione Piteco **MATCH.IT** per il Gruppo Montenegro ha snellito i processi di abbinamento e riconciliazione degli incassi provenienti dalla GDO, permettendo un significativo recupero di efficienza gestionale.

IL PROBLEMA...

La complessità nella contabilizzazione degli incassi dai clienti della Grande Distribuzione Organizzata aveva scoraggiato, nel tempo, qualsiasi intervento che consentisse un minor intervento manuale.

Gli automatismi erano inefficaci in particolar modo quando il cliente tratteneva compensi promozionali non ancora registrati nei partitari, oppure quando la registrazione poteva comportare la riapertura di partite già saldate.

Nel 2014 l'azienda ha deciso di non sviluppare internamente una soluzione informatizzata e di ricercare sul mercato un prodotto che fosse idoneo alle esigenze del Gruppo, quindi a:

- concentrare le risorse su lavori di qualità e non quantità;
- garantire l'accuracy del dato;
- dematerializzare.

Il contesto: Montenegro

Fondato nel 1885, il Gruppo Montenegro è una realtà imprenditoriale italiana leader di mercato nei settori alimentare e bevande alcoliche che vanta brand da sempre nell'immaginario degli italiani: Amaro Montenegro, Vecchia Romagna, Infusi Bonomelli, Thè Infrè, Olio Cuore, Spezie Cannamela, Polenta Valsugana, Pizza Catari.

Iconici simboli del Made in Italy, rappresentano al meglio la costante ricerca dell'eccellenza nel rispetto della tradizione e l'attenzione particolare alla qualità dei prodotti e alla loro sostenibilità che da sempre contraddistinguono Gruppo Montenegro.

Grazie ad una solida rete distributiva nazionale e internazionale, i brand del Gruppo si confermano ancora oggi dei veri e propri ambasciatori della cultura e della tradizione italiana.



PIRELLA GÖTTSCHE LOWE

...LA SOLUZIONE

Piteco ha risposto alle esigenze del cliente con il prodotto **MATCH.IT**: la soluzione pay per use per l'abbinamento e la spunta di dati, contabili e/o paracontabili, che devono essere trattati e che spesso necessitano per il loro abbinamento, di attività manuali di riconoscimento e validazione.

Una soluzione all'avanguardia che consente l'acquisizione, la trasformazione e il caricamento automatico dei dati, per il trattamento dinamico di flussi informativi anche attraverso un efficace processo di Analisi semantica (in grado di riconoscere e trattare anche informazioni presenti in campi note destrutturati) permettendo di gestire abbinamenti sofisticati (ad esempio chiavi multiple o incomplete), attraverso una configurazione autonoma delle regole di validazione.

In ottobre 2014 il Gruppo ha deciso di scegliere **MATCH.IT** e ad aprile 2015 è iniziata la fase di implementazione. In un anno si è giunti alla copertura di quasi il 75% degli incassi dei clienti del canale GDO.

Il valore aggiunto della soluzione Piteco

MATCH.IT ha permesso di ridurre al minimo le operazioni su carta dovute alla modalità di pagamento della GDO.

Il sistema è in grado, infatti, di leggere documenti in formato cartaceo, trasformarli in movimentazione e fare abbinamento su più chiavi (importo, numero fattura, data, ecc).

Il vantaggio che ne deriva è non solo velocizzare la contabilizzazione, liberando risorse e migliorando le condizioni di lavoro del personale, ma anche portare in evidenza casistiche non a norma.



— SMART & LEAN ACCOUNTING —



www.matchit.it