

Match.it e la gestione degli incassi documentali: il progetto Brembo

L'esigenza

Brembo avvia nel 2015 un progetto di evoluzione tecnologica in ambito Treasury terminato nel 2016 con l'implementazione del software di Tesoreria **Piteco Evolution** e la conseguente informatizzazione dei processi di Tesoreria e ottimizzazione della gestione delle principali forme di finanziamento per la raccolta e l'impiego della liquidità.

Durante l'implementazione del progetto, emergono esigenze specifiche legate alle attività di **Credit Management** di gestione degli **incassi provenienti dal mondo automotive**, generati dai bonifici effettuati dalle aziende clienti del settore, pianificati nel tempo in maniera regolare, ma aventi format di comunicazione e informazioni a corredo del pagamento effettuato differenti per ogni casa automobilistica.

Brembo

Brembo è leader mondiale nella progettazione, sviluppo e produzione di **sistemi frenanti e componentistica per auto, moto e veicoli industriali** per il mercato del primo equipaggiamento, i ricambi e il racing.

L'azienda opera in **15 Paesi di 3 continenti**, con **23 stabilimenti** e siti commerciali, contando sulla collaborazione di oltre 9.000 persone.

Il Parco Scientifico Tecnologico Kilometro Rosso, che si trova alle porte di Bergamo, è un contesto d'eccellenza che ospita aziende, centri di ricerca, laboratori, attività di produzione high-tech e servizi all'innovazione.

La gestione degli incassi: il problema del Credit Management

Se è vero che le attività legate alla gestione degli incassi non creavano particolari problemi alla Tesoreria di Brembo - si trattava di incassi normalmente cumulativi e spesso con importi rilevanti - è altrettanto vero che le stesse attività risultavano essere molto complesse per il Credit Management di Brembo: a fronte delle frequenti forniture erogate alle aziende del comparto automotive e dei relativi pagamenti ricevuti, la divisione Crediti doveva poter ottimizzare le proprie esigenze di **rapida individuazione delle moltissime fatture incassate**, informatizzando le azioni svolte fino a quel momento manualmente.

Gli obiettivi di Brembo

Rapido **riconoscimento degli incassi documentali**, **abbinamento preciso** degli importi e un **tool** a supporto dei processi di gestione degli incassi con il giusto livello di sofisticazione: questi gli obiettivi che la divisione di Credit Management di Brembo si pone di raggiungere avvalendosi di un partner dedicato.

L'opportunità: il cruscotto MATCH.IT di abbinamento degli incassi documentali

Piteco ha risposto alle richieste di Brembo presentando **Match.it**, la piattaforma proprietaria di **data matching**, integrata con Piteco Evo.

Match.It è dedicato all'**individuazione, riconciliazione e contabilizzazione degli incassi** e alimenta il circolo virtuoso fra l'area Tesoreria e l'area Credito.

Da un lato, il software di Tesoreria è deputato alla ricezione e al corretto trattamento dei flussi bancari



Match.it e la gestione degli incassi documentali: il progetto Brembo

In entrata, dall'altro, Match.It intercetta le comunicazioni inviate dai Clienti automotive, interpreta il dettaglio degli incassi e produce la quadratura fra il bonifico incassato e il totale dei documenti ricevuti **nei vari formati** (PDF, documento elettronico, testo).

Il processo si completa con la generazione delle scritture contabili e la chiusura delle singole partite a credito.

La scelta di Brembo: il progetto Match.it

La soluzione scelta da Brembo è stata quella di dotarsi del cruscotto di gestione degli incassi Match.it, collegandolo con il proprio sistema ERP e con il software di Tesoreria Piteco Evolution con il quale Match.it è perfettamente integrato, creando così un ambiente omogeneo che potesse dare **risposte simultanee e organiche sia alla Tesoreria sia al Credit Management**, permettendo ad ogni divisione di lavorare in totale autonomia, trattando la stessa informazione, ricevuta però da canali diversi.

Match.It in Brembo permette oggi di riconoscere la maggior parte degli incassi documentali, individuarne il **dettaglio contenuto**, calcolarne l'**importo totale**, rendendo possibile, per ogni singolo documento, l'**informatizzazione del processo di abbinamento, quadratura e contabilizzazione**, mettendo a disposizione della divisione Crediti anche i dati relativi alle percentuali di completamento, riconoscimento e corretto abbinamento dei dati, cliente per cliente.

In termini di quantificazione, su base annua vengono gestiti circa **8.000 incassi** dalla capogruppo Brembo Spa, con un flusso gestito pari a circa **80.000 documenti**.

Di questi documenti il sistema Match.It consente una **gestione automatica dell'80%**, pari a circa **64.000 documenti riconciliati automaticamente**.

Questa implementazione consente alle risorse addette al credito di **ridurre i tempi di contabilizzazione** di un incasso e di focalizzarsi maggiormente sull'attività di Credit Management, risultati che raggiungeranno anche le società estere del Gruppo a cui verrà esteso gradualmente il software.

Dice di noi Brembo

Racconta **Giancarlo Cicuttini, Responsabile Tesoreria e Credito di Brembo**: *"Data la nostra esigenza iniziale di ottimizzare e velocizzare la gestione degli incassi clienti con relativa chiusura delle partite contabili nel sistema ERP, attraverso l'implementazione di Match.it siamo riusciti a raggiungere questi obiettivi rendendo questo processo molto efficiente".*



95%

Abbinamenti automatici

80%

Riduzione costi operativi

50%

Flessibilità e razionalizzazione delle risorse

- Miglioramento qualitativo dei controlli
- Totale tracciabilità delle operazioni svolte
- Aumento dell'intercambiabilità e flessibilità delle risorse
- L'accessibilità del sistema via web non richiede installazioni
- Modello "pay per use"
- Set up facilitato (template, sviluppo interfaccia utente senza scrittura di codice)
- L'utente può configurare autonomamente le regole di riconciliazione

