



INTERVISTA

Pianificazione finanziaria, perché nell'era digitale servono software ad hoc

Home > DIGITAL4FINANCE > Planning & Analytics

Controllo e automazione del processo, integrazione con gli altri sistemi aziendali, reportistica immediata, gestione dei cash flow internazionali, riconciliazione di dati complessi. Sono queste le priorità dei CFO italiani oggi in tema di pianificazione finanziaria, gestione della tesoreria e cash management, spiega Paolo Virenti, AD di Piteco

07 Giu 2018



Condividi

Articoli correlati

Articoli correlati

Pianificazione finanziaria, perché nell'era digitale servono software ad hoc

Il CFO "future-ready" secondo quattro Chief Finance italiani: «Cruciali le analisi di scenario in tempo reale»

CFO e funzione Finance, un futuro da primo supporto del CEO. Con l'aiuto del digitale

la pianificazione finanziaria è decisiva, per sopravvivere e per sostenere qualsiasi strategia di crescita ed espansione. E nella pianificazione finanziaria il cash management, cioè la tesoreria, ha a sua volta un ruolo determinante. Il sistema di tesoreria, infatti, si inserisce nel ciclo passivo e nel ciclo attivo in modo complementare al sistema informativo contabile, come interfaccia tra l'azienda e il sistema finanziario, in particolare le banche.

Financial Planning, è ora di andare oltre i fogli di calcolo

È quindi naturale, come ci spiega Paolo Virenti, Amministratore Delegato di Piteco, che sempre più aziende stiano sostituendo i fogli elettronici, che da decenni sono il principale strumento di financial planning, con soluzioni software più sofisticate. «Le esigenze di pianificazione finanziaria e cash management nelle aziende medie e grandi, e sempre di più anche nelle PMI, sono di controllo e automazione del processo, di integrazione con gli altri sistemi aziendali, e di presentazione delle informazioni in forma di dashboard e report facilmente fruibili, leggibili e navigabili, e proiettate nell'orizzonte temporale di analisi di cui ha bisogno di volta in volta l'utente, che sia il CFO, il direttore generale o l'AD».

Quello di Virenti si può considerare un punto di osservazione completo e aggiornato delle esigenze del mondo business rispetto al Financial Planning. Piteco infatti è una piccola impresa - circa 85 persone tra la sede di Milano e gli uffici a Roma e Padova, e 17 milioni di fatturato - che però nella nicchia del software di financial planning e cash management è tra i pionieri (è nata nel 1980) e ha come clienti praticamente tutti i maggiori gruppi e aziende italiane di tutti i settori: automotive (Brembo), servizi (Humanitas), fashion (Geox), food (Lavazza), retail (Gruppo Percassi), e inoltre chimica, finanza, logistica, media, telecom, meccanica, servizi e utility.



Paolo Virenti

Amministratore Delegato di Piteco SpA

«Il tratto comune, in tutti i settori, è che le aziende oltre alla possibilità di "sistemizzare" la pianificazione finanziaria chiedono di poter gestire e controllare il processo, in termini di automazione, riduzione dei tempi di trattamento dati, sicurezza, tracciabilità, dematerializzazione». Alla fine - osserva Virenti - sono tutti temi di digital transformation. E per soddisfarli, il sistema ERP spesso non basta.

Cash management, perché l'ERP non basta

«Il 100% del nostro parco clienti ha un sistema ERP, e gli ERP hanno funzionalità di tesoreria, ma il loro "modello" di tesoreria non è in grado di gestire in tempo reale i conti bancari e i flussi di cassa sia dal punto di vista preventivo che consuntivo. La gestione della tesoreria ha logiche diverse da quella contabile. Ha esigenze di tempestività e aggiornamento delle informazioni molto più rapide. E anche i tempi di fruizione sono diversi. L'aggiornamento della posizione del fornitore, l'inserimento della fattura, sono attività che posso rimandare a domani, ma la posizione finanziaria netta deve essere aggiornata in tempo reale».

«Oltre alla pianificazione finanziaria, all'automazione dei processi, al reporting delle analisi di dati finanziari, continua Virenti, un'altra esigenza cruciale per cui sono nati i treasury management system è il cash management su scala internazionale, cioè la gestione di flussi finanziari tra paesi diversi per le aziende che devono consolidare le loro attività su scala internazionale.

Il boom dei flussi finanziari internazionali: i casi Geox e Lavazza

«Oggi praticamente molte aziende rimaste sul mercato dopo la crisi economica hanno un ambito d'azione internazionale, anche grazie ad acquisizioni all'estero, che hanno portato in dote sistemi ERP e contabili diversi. Questo ha appunto moltiplicato i flussi tra un paese e l'altro, e l'ideale è poterli gestire con un'unica soluzione, integrata con i propri sistemi contabili e con una connettività diretta con le banche in tutti i paesi in cui si opera».

Qui è fondamentale la possibilità di configurare interfacce ad hoc per tutti questi sistemi, e più in generale di poter seguire l'azienda utente con sviluppi, personalizzazioni e servizi dedicati, sottolinea Virenti, citando il caso di Geox e Lavazza: «Geox ha creato una payment factory internazionale con cui oggi dalla tesoreria centrale a Montebelluna con poche persone gestiscono i pagamenti per tutte le loro società e negozi nel mondo, in una quarantina di paesi; in Lavazza tutti i tesorerieri nel mondo gestiscono incassi e pagamenti con processi interamente digitalizzati tramite la nostra piattaforma».

Software di pianificazione finanziaria, l'interlocutore è il CFO

Tipicamente l'interlocutore in azienda per questo tipo di soluzioni è il Chief Financial Officer (CFO) o il direttore finanziario. «Oggi i CFO sono perfettamente in grado di parlare direttamente con un software vendor delle funzionalità di una soluzione di tesoreria o di Financial Planning», sottolinea l'AD di Piteco.



Tutto su malware, cybercrime, gdpr, problemi tecnici e normativi, ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER di Cybersecurity360.it

«In generale la gamma di competenze del CFO è cambiata rispetto a qualche anno fa, è una figura meno concentrata sulla tecnicità di bilancio e contabili, e più esperta di business e di processi. Nelle aziende medie e grandi, che sono il nostro target, il ruolo del CFO è sempre stato rilevante. Ma negli ultimi anni è sicuramente cresciuto: è coinvolto in tutte le decisioni più importanti. L'IT, cioè il CIO, sta assumendo sempre di più un ruolo di fornitore di servizi: è chiaro che nella digital transformation dell'azienda anche questo è importante, ma per noi il primo interlocutore è il CFO».

CFO sul cui lavoro quotidiano la trasformazione digitale sta impattando sempre più. «Oggi per esempio l'autorizzazione di pagamenti, che prima richiedeva di passare fisicamente in azienda per firmare, si fa da smartphone. In generale sempre più attività si possono fare su smartphone, tutti i principali processi interni della funzione Finance sono ormai digitalizzati, e molte attività di back office, a basso valore aggiunto, sono completamente automatizzate».

Anche il tema del cloud emerge ormai in ogni trattativa. «Penso che in questo specifico mercato per ora il cloud sia una soluzione adatta principalmente per le PMI, un facilitatore per realtà con poche risorse da investire in soluzioni a valore aggiunto. Per le aziende medie e grandi occorre un altro tipo di cloud, più "vestito su misura". Come ho detto, quello che oggi cerca il CFO soprattutto è una soluzione integrabile con il resto dell'ecosistema informativo aziendale. È per questo che un fornitore di soluzioni software deve essere in grado di offrire una propria SAAS per le PMI e un private cloud ad hoc per le medie e grandi».

Digital payment: carte di credito virtuali anche nel B2B

Infine Virenti allarga il discorso ai temi oggi complementari alla pianificazione finanziaria nelle priorità della funzione Finance, come i "digital payment", o la riconciliazione automatica di formati di dati diversi. «Nel caso dei digital payment l'esigenza, estremamente diffusa, è di smaterializzare, centralizzare e dare sicurezza al processo di pagamento, che oggi è totalmente digitalizzabile, dalla fattura del fornitore fino al flusso verso la banca, con la firma digitale sul mandato di pagamento».

In questo campo si stanno affacciando strumenti digitali innovativi per il mondo B2B, alternativi rispetto al classico bonifico: «Per esempio soluzioni di generazione di carte di credito virtuali per il pagamento dei fornitori, che permettono di dilazionare l'impatto del pagamento sul cash-flow».

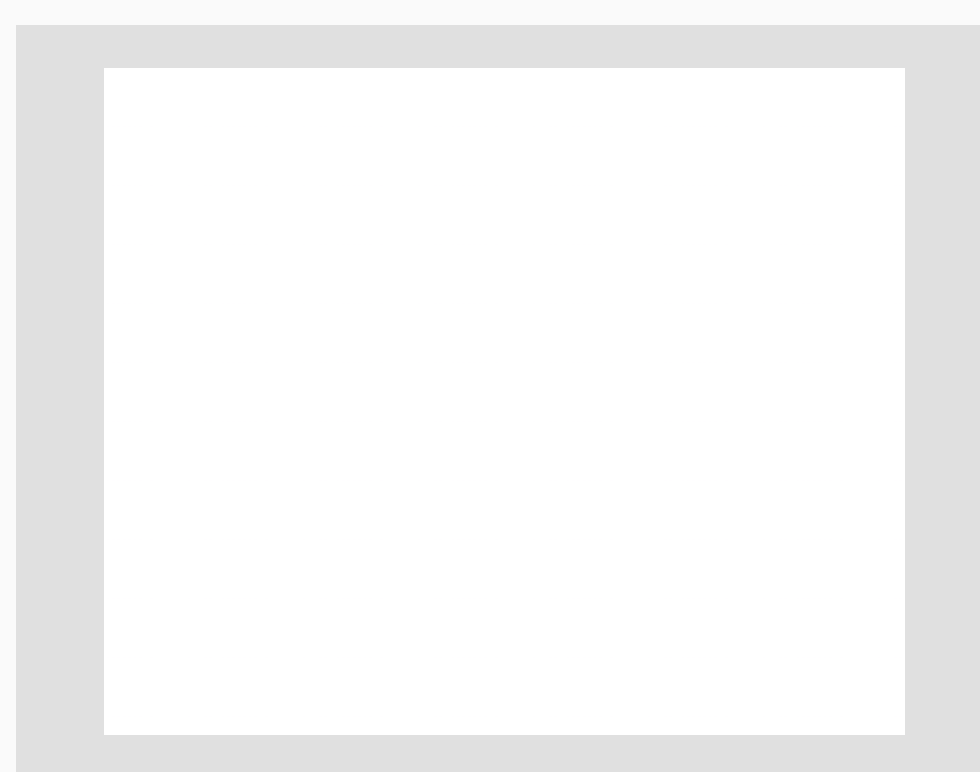
Riconciliazione dei dati, il caso Brembo

Quanto alla riconciliazione di grandi volumi di dati, è un tema sempre più sentito visto il moltiplicarsi delle fonti da cui provengono le informazioni digitali in azienda. «Le soluzioni di matching dei dati complessi sono un "ponte virtuale" che collega in tempo reale l'ambito tesoreria e l'ambito crediti, entrambi dipendenti dal CFO. Si utilizzano tipicamente per la gestione dei crediti, e in generale per abbinare automaticamente gli incassi con ordini, fatture, pratiche, bollette, aggiornare la posizione del cliente e supportare il ciclo delle vendite».

Virenti qui cita l'esempio di Brembo, che ha adottato le soluzioni Piteco sia per la tesoreria che per la riconciliazione. «In Brembo il responsabile tesoreria è anche credit manager, situazione che ha aiutato a creare un "circolo virtuoso" tra il software di tesoreria - che riceve e tratta i flussi bancari in entrata - e quello di riconciliazione, che intercetta le comunicazioni inviate dai clienti automotive, interpreta il dettaglio degli incassi e produce la quadratura fra il bonifico incassato e i documenti ricevuti nei vari formati (PDF, documenti elettronici, ecc.), facilitando la contabilizzazione. Nei primi 3 mesi di go live del progetto il team Account Receivable di Brembo ha potuto ridurre del 43% il tempo dedicato alla contabilizzazione degli incassi, evitando tra l'altro la stampa di 6000 pagine di documenti».



@RIPRODUZIONE RISERVATA



Argomenti trattati

Personaggi

Paolo Virenti

Aziende

Piteco

Approfondimenti

Amministrazione Finanza e Controllo

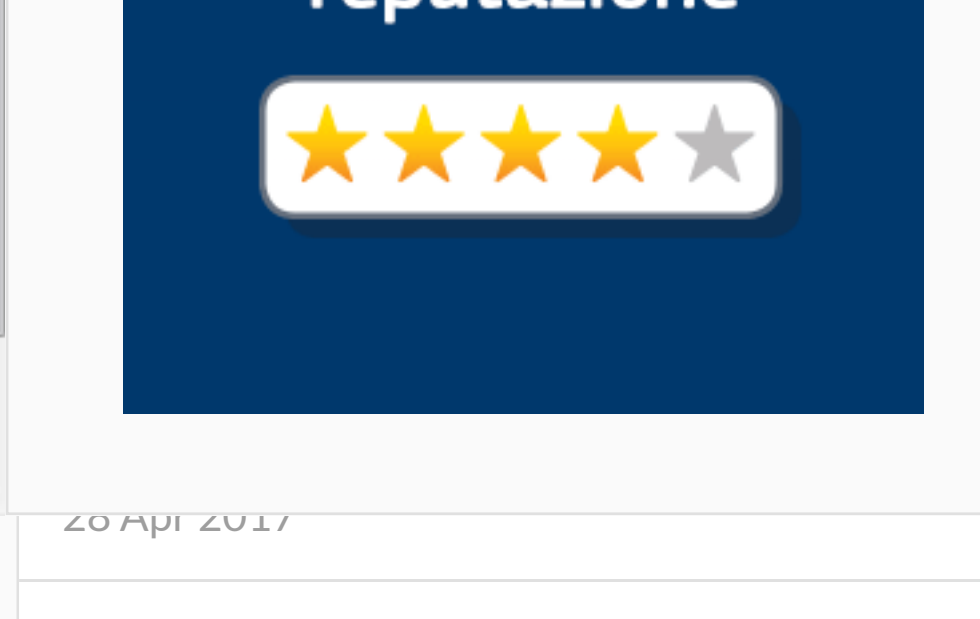
cash management CFO

Chief Financial Officer finance

financial planning pianificazione finanziaria

Prossimo

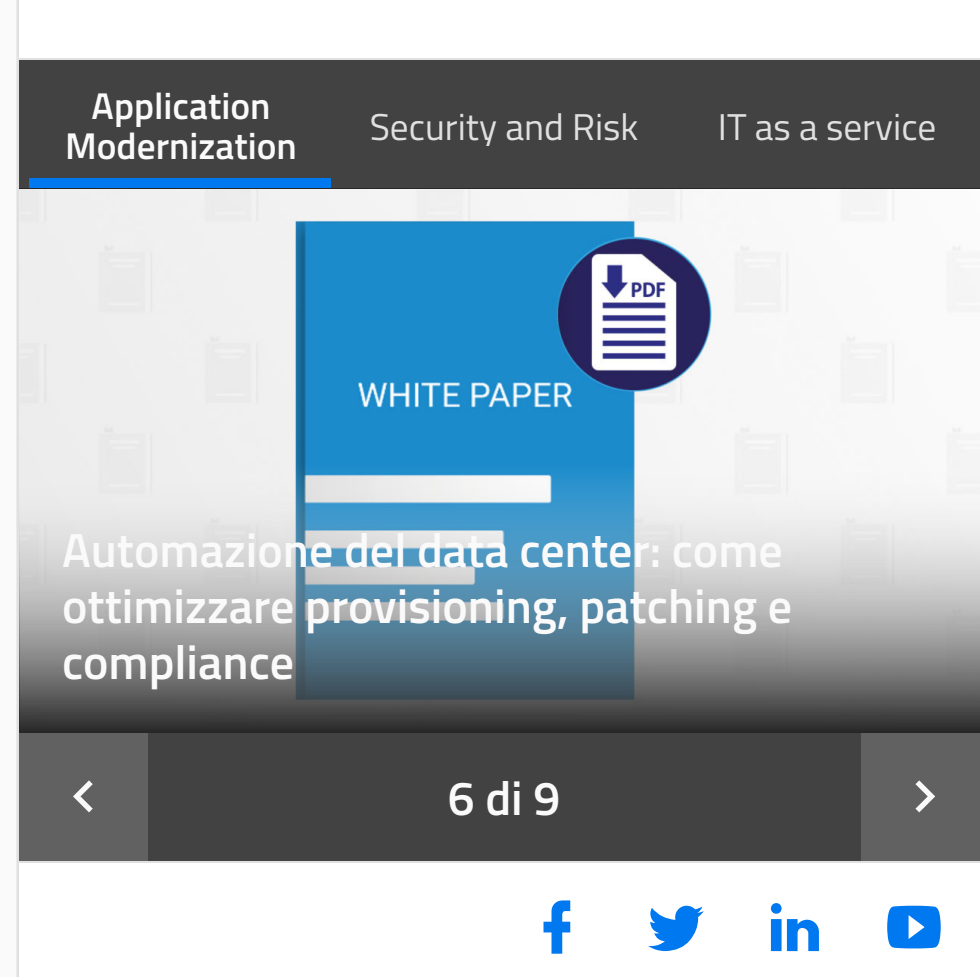
Il CFO "future-ready" secondo quattro Chief Finance



Reportage

Funzione Finance al bivio: gestire il "Data Capital" aziendale, o diventare marginale?

06 Set 2016



Articolo 1 di 4

DIGITAL4

Seguici



About Rss Feed Privacy Cookie

NETWORK DIGITAL 360

DIGITAL 360 | Group

Testate orizzontali

AGENDA DIGITALE CORCOM DIGITAL4EXECUTIVE DIGITAL4TRADE ECONOMYUP FORUM PA STARTUPBUSINESS ZEROUNO UNIVERSITY2BUSINESS

About

Digital360 aiuta imprese e pubbliche amministrazioni nella comprensione e nell'attuazione della trasformazione digitale e open innovation

P4I - Partners4Innovation è la società del Gruppo Digital360 che offre servizi di Advisory e Coaching

Indirizzo

Via Copernico, 38 Milano - Italia CAP 20125

Contatti

info@digital360.it