

# Digitalizza il processo order-to-cash

Gli strumenti del Cfo nell'era digitale, tra credit management integrato, pagamenti digitali e Fintech

In oltre 20 anni di attività, M&Gf Project ha maturato una profonda esperienza e alti livelli di competenza nello sviluppo di software per il raggiungimento degli obiettivi di gestione della situazione finanziaria aziendale.

M&Gf Project è specializzata nella creazione di applicazioni Web per realtà aziendali molto strutturate, per la copertura del processo order-to-cash: dalla definizione del fido e approvazione degli ordini fino all'incasso e alla gestione del credito.

"Il nostro obiettivo - spiega il Ceo di M&Gf Project, Giorgio Frigerio - è di industrializzare i processi di gestione del credito. I nostri software sono in grado di integrarsi perfettamente con i principali provider di informazioni commerciali, con le società di recupero crediti, con gli studi legali mediante appositi connettori o mediante interfacce Web e App. Le informazioni vengono consolidate e integrate tra loro dando la possibilità agli utenti aziendali di avere in un colpo d'occhio



Giorgio Frigerio, Ceo

la situazione sui processi". "Riteniamo - precisa Frigerio - che l'introduzione dell'obbligo di fatturazione elettronica sia un ulteriore passo verso la digitalizzazione del ciclo attivo. In futuro, le aziende dovranno disporre di Erp sempre meno chiusi, che consentano, dopo l'emissione della fattura, la sua gestione (per esempio, con un software ad hoc come il nostro) con la possibilità di sollecitarla, cederla, valutarne la solvibilità, gestirla con il supporto di esterni.

Dopo l'adozione della fattura elettronica, le aziende dovranno cominciare a ra-

giunare anche sulla gestione elettronica degli ordini piuttosto che dei Ddt. "Per questo - conclude Frigerio - abbiamo scelto di diventare rivenditori e system integrator del network europeo Trafficq, perché rende disponibile un insieme di soluzioni che permettono di gestire non solo le fatture ma qualsiasi tipo di documento, in qualsiasi formato e con qualsiasi canale di comunicazione, integrando poi questi servizi nelle nostre soluzioni".

"Inoltre - prosegue Frigerio - gli strumenti dell'ufficio crediti vanno modernizzati, ancora oggi i servizi e gli strumenti utilizzati dal credit manager sono 'scollati' tra loro e la mission aziendale di M&Gf Project è proprio quella di fornire soluzioni sempre più integrate. I credit manager - afferma Frigerio - guardano nell'Erp l'estratto conto del cliente, chiedono informazioni all'agente via email, vanno sul portale della società di informazioni commerciali, scaricano un report e se lo salvano; vanno sul

portale della società di recupero crediti e ne guardano le pratiche, telefonano all'avvocato, ricevono informazioni dall'assicurazione crediti, in vari modi e formati e, successivamente, preparano un report per il Cfo che, vista tutta la trafila, è già obsoleto

appena hanno finito di completarlo".

La naturale evoluzione è che le aziende abbiano, a valle dell'emissione della fattura, tutta una serie di processi che non siano più nel gestionale ma vengano gestiti esternamente, su una piatta-

forma come quella realizzata da M&Gf Project, nella quale siano integrati tutti questi servizi. Ovviamente dovrà essere possibile coinvolgere e tenere aggiornata anche la rete commerciale e integrare i fornitori che, a vario titolo, forniscono servizi che hanno impatto sul credito aziendale "in senso ampio". Si pensi, solo per fare un esempio, alle società che fanno logistica per l'azienda e alla gestione dei reclami che derivano da loro inefficienze. Analogamente i clienti devono avere un portale in cui vedere la propria situazione e, eventualmente, pagare digitalmente.

Sul mercato alcuni provider di informazioni commerciali o recupero crediti propongono già software integrati (solo) con i loro servizi, questo però limita fortemente la futura libertà di scelta del cliente e il suo potere contrattuale. M&Gf Project lascia invece al cliente la possibilità di utilizzare i servizi dei fornitori che preferisce. "Ovviamente - spiega Frigerio - qualora il cliente avesse bisogno di supporto, abbiamo partner e fornitori qualificati da proporre".

Il tutto, in modo integrato, raggiungendo la massima efficacia e consentendo alla fine al Cfo, con un click, di avere immediatamente sotto controllo lo stato del proprio credito commerciale".

