

Intervista a:

Stefano Lubian, Head of Customer Success Management Synertrade Italy

Bruno Mussini Project Manager & Presale Credemtel

Milano, 27 Ottobre 2022

Integrazione a valore aggiunto: la partnership tra Synertrade e Credemtel

Rafforzare le relazioni con i fornitori, integrare i sistemi e digitalizzare i processi associati utilizzando soluzioni innovative sono passaggi fondamentali per consolidare il futuro del reparto acquisti.

Synertrade, parte del Gruppo Econocom, leader internazionale nella fornitura di soluzioni per la digitalizzazione del processo di acquisto e **Credemtel**, società del Gruppo Credem di servizi digitali e progetti di gestione elettronica documentale, hanno siglato una partnership per unire le specificità di competenza in un'unica piattaforma integrata, supportando in modo puntuale il processo source-to-pay.

Ne abbiamo parlato con **Stefano Lubian**, Head of Customer Success Management Synertrade Italy e con **Bruno Mussini**, Project Manager & Presale Credemtel, entrambi veterani del mondo procurement e supply chain grazie a esperienze ventennali trascorse tra il mondo consulenziale e la collaborazione con diverse aziende, nonché profondi conoscitori dei processi di digitalizzazione e automazione dei processi di acquisto. Ci forniscono un quadro più esaustivo della scelta operata dalle due società di unire le proprie competenze per rispondere concretamente alle esigenze delle aziende e all'instabilità crescente cui fanno fronte oggi i responsabili acquisti.

Synertrade e Credemtel coprono insieme l'intero ciclo di acquisto, supportando in modo puntuale il processo source-to-pay.

Quali sono rispettivamente gli ambiti di focalizzazione delle due piattaforme e dove si integrano precisamente?

Synertrade si focalizza principalmente sulla parte di *upstream*, copre cioè tutti i processi che includono di fatto la gestione completa del ciclo di vita del fornitore, partendo dall'onboarding, passando per la qualifica, il risk management, l'assessment, i piani di miglioramento fino al modulo di reportistica che sottende a questi processi - spiega Lubian. La piattaforma include inoltre il Source to Contract, ovvero i processi legati al sourcing (*gare, tender e saving, gestione contratti*) sino all'espressione del fabbisogno, in altre parole all'emissione delle richieste di acquisto.

Qui entra in azione Credemtel - continua Mussini – che è focalizzata sulla parte *downstream*. Ci occupiamo della gestione dell'ordine nella sua accezione più ampia (ordini chiusi, aperti, piani di consegna, monitoraggio) fino alla riconciliazione fatture ossia al processo di identificazione e gestione delle discrepanze tra fatture e rispettivi ordini d'acquisto o contratti, per consentirne il corretto pagamento.

L'anello di congiunzione tra i due sistemi - ci rivelano Lubian e Mussini - sono i fornitori stessi, che sono dapprima selezionati, qualificati e misurati attraverso la piattaforma Synertrade e, una volta approvati, utilizzati dalla piattaforma di collaborazione di Credemtel.

All-in-one platform o soluzioni integrate?

Le aziende principalmente adottano due modalità nella gestione dei processi di procurement e dello speso - spiega Lubian. Ricercano sul mercato una piattaforma che possa fornire visibilità e gestione di tutti i processi di acquisto (*upstream e downstream*) in un unico ambiente, oppure scelgono un approccio *ibrido*, ricorrendo a soluzioni verticali best-of-breed per specifiche funzionalità integrandole all'interno dei processi esistenti.

Entrambi gli approcci hanno vantaggi e criticità: la piattaforma unica ha una gestione semplificata, ma non sempre soddisfa appieno tutte le verticalità necessarie all'azienda, che alcuni strumenti possiedono nativamente. D'altra parte, l'integrazione di diverse soluzioni, ciascuna specializzata su processi particolari, è più complicata a livello di gestione, oltre a comportare un investimento economico superiore e richiedere competenze interne avanzate per l'implementazione di un simile sistema.

La partnership tra Synertrade e Credemtel si posiziona come una *terza via* – precisano Lubian e Mussini. L'integrazione delle due piattaforme, gestita direttamente dalle aziende, include entrambi i vantaggi sopra citati. Dal punto di vista di complessità e di setup per il cliente è di fatto paragonabile a un'unica piattaforma, copre infatti tutto l'end-to-end dei processi di procurement. In più però offre tutte le funzionalità di soluzioni verticali specializzate e le competenze interne che i nostri team di esperti, presenti sul territorio, mettono a disposizione dei clienti.

Questo risulta di particolare rilevanza oggi, in un momento di forte pressione e instabilità che coinvolge particolarmente il mondo degli acquisti e la gestione della filiera.

Quali sono le criticità maggiori, le competenze e le azioni da intraprendere per fare fronte a questo delicato periodo storico?

Aumento dei prezzi, forte incertezza sulle date di consegna e reperibilità dei prodotti, sono conseguenza delle turbolenze in atto. Le nostre piattaforme integrate supportano gli uffici acquisti e finance nel gestire l'instabilità del momento mitigando i rischi ad esso correlati e

favorendo la collaborazione tra le parti - commentano Lubian e Mussini.

Con l'aumento dei prezzi le aziende si trovano nella necessità di selezionare fornitori alternativi, attività assai dispendiosa, in termini di tempo, se si è privi di piattaforme in grado di gestire le qualifiche dei fornitori e le richieste di offerte.

Un'esigenza che stiamo riscontrando particolarmente nel mondo manifatturiero: in questo specifico mercato sta crescendo la richiesta di piattaforme end-to-end per far fronte alle difficoltà appena citate. Noi rispondiamo al bisogno delle aziende di essere supportate nel ricambio dei fornitori qualificati e nella gestione poi del rischio legato alle date di consegna o alla mancanza di componenti- precisa Mussini.

L'integrazione delle due piattaforme presenta inoltre la possibilità di liberare risorse dell'ufficio acquisti da dedicare a processi a più alto valore aggiunto, data la maggiore automazione nell'operatività che offrono. Non ultimo, la vicinanza al cliente, grazie alle competenze dei nostri team consente un supporto locale in fase progettuale, di adoption fino al mantenimento della piattaforma.

A cosa dare valore nel futuro del procurement?

Le funzioni Procurement sono chiamate sempre più ad adottare un metodo strutturato per affrontare le criticità e l'instabilità di questo periodo. Da un lato l'imprescindibile interdipendenza della global supply chain, dall'altro la crescente consapevolezza verso requisiti di compliance, sostenibilità e trasparenza.

La capacità, in un mercato così complesso, di poter contare su strumenti che abilitino in tempi brevi processi di approvvigionamento semplificati e automatizzati, nonché visibilità su una maggiore qualità dei dati, sono gli elementi decisivi per gli operatori in ambito procurement. L'affidabilità di un partner in grado di guidare la trasformazione digitale dei processi in linea con gli obiettivi di business è l'elemento distintivo per affrontare le sfide che il mercato ci richiede.

Per ricevere maggiori informazioni contattare chiara.montagna@synertrade.com e alberto.gatti@credemtel.it

www.synertrade.com/it/

www.credemtel.it
