

The logo for AirPlus, featuring the brand name in a white serif font on a dark blue rectangular background.

AirPlus

The word 'INTERNATIONAL' in a white sans-serif font on a dark blue rectangular background.

INTERNATIONAL

An abstract graphic on the left side of the slide, consisting of several overlapping, glowing blue rounded rectangles and ovals, creating a sense of depth and digital connectivity.

Digitalizzazione, centralizzazione e monitoraggio:
**come le aziende possono utilizzare
le carte virtuali per la gestione degli
acquisti procurement**

- 1 Acquisti online e one-shot nelle aziende: sfide e opportunità**
- 2 Perché è utile per le aziende monitorare da vicino gli acquisti online e one-shot**
Anche spese di piccola entità possono causare costi rilevanti
Il potenziale delle spese online per ridurre i costi
- 3 La carta di credito virtuale: un sistema versatile con un enorme potenziale di crescita**
- 4 Come i diversi reparti di un'azienda possono trarre vantaggio dalle carte virtuali**
- 5 I diversi tipi di carte virtuali**
Single-use
Multi-use, il case study Sacmi
Integrazione nei sistemi di tesoreria
- 6 Migliori relazioni coi fornitori grazie alle carte di credito virtuali**
Come i fornitori possono trarre vantaggio dal pagamento con carte virtuali
Perché l'accettazione di carte virtuali può convenire ai fornitori (a prescindere dalla merchant fee)
- 7 Case study: Sagemcom**

1 Acquisti aziendali online e one-shot: sfide e opportunità



La pandemia di COVID-19 ha obbligato molte aziende a ricercare approcci innovativi a quei processi di acquisto e di pagamento che prima richiedevano una presenza fisica. La maggior parte delle aziende gestiscono ancora manualmente fatture e pagamenti, soprattutto in caso di acquisti online e ad hoc. Quando però i dipendenti lavorano da casa, non è presente nessuno in ufficio che possa processare le fatture e gli ordini di pagamento. L'incertezza relativa alla durata di questa situazione ha spinto dunque molte aziende a cercare fonti alternative di capitale circolante.

Situazione tipo: il vostro reparto marketing desidera acquistare un jingle per un video su Internet, il reparto IT deve pagare online delle licenze software e il team di market research ha necessità di una ricerca per il proprio lavoro. Nessun problema, se non fosse per il fatto che la maggior parte dei fornitori di software, immagini, studi, corsi di formazione e molti altri servizi richiedono un pagamento immediato online. Acquisti come questi sono generalmente impossibili da gestire tramite il sistema aziendale di procurement esistente. Se i dipendenti infatti usano la propria carta di credito aziendale, o peggio quella personale, la situazione si complica ancor di più.

Non si ha una panoramica generale di questo tipo di spese, non vi è praticamente modo di monitorare questi acquisti e sia il dipendente, sia il reparto contabilità perdono un sacco di tempo e di fatica per il rimborso delle spese a posteriori.

Le carte di credito virtuali possono essere la soluzione ideale per questo genere di spese aziendali. Esse rendono possibile la digitalizzazione, la centralizzazione e il monitoraggio di acquisti online e ad hoc, oltre ad avere un impatto positivo sul flusso di cassa dell'azienda. Questo studio analizza in dettaglio le carte virtuali e le possibilità da esse offerte.

2

Perché è utile per le aziende monitorare gli acquisti aziendali

Servizi di pulizia, strumenti, catering, software e materiale da ufficio: molte aziende con un ufficio acquisti sono preparate a gestire questi tipi di acquisti indiretti periodici. Si organizzano gare d'appalto, si sottoscrivono accordi quadro e di norma il volume di acquisti si suddivide solo tra pochi fornitori. Questo comporta in alcuni casi risparmi significativi rispetto all'effettuare singoli ordini.



È dunque tutto sotto controllo, vero?

Sì e no. Lo sarebbe se non fosse per il gran numero di acquisti ad hoc e one-shot, molti dei quali eseguiti online da dipendenti diversi, dall'ufficio, da casa, e che risultano difficili da programmare e prevedere. Molte aziende fanno dunque molta fatica a monitorarli. Non esiste un metodo di pagamento centralizzato, nessuna panoramica delle spese totali, nessun modo di monitorare cosa sta succedendo, e non sono disponibili processi adatti ed efficienti per l'approvazione, il coordinamento e il pagamento. Inoltre se le fatture sono pagate direttamente dal conto della banca, questo potrebbe influenzare negativamente il flusso di cassa.

Anche spese di piccola entità possono causare costi rilevanti



A prima vista questo tipo di acquisti può sembrare irrilevante rispetto agli acquisti aziendali principali ricorrenti. Nonostante rappresentino solo il 20% del volume totale degli acquisti di una azienda, costituiscono uno straordinario 80% dei costi

amministrativi associati agli acquisti indiretti (Les Echos 28/2/2017). Le indagini aziendali riportano sempre questi risultati o cifre simili. I prodotti e servizi ordinati ad hoc vengono acquistati da diverse piattaforme e su diversi market place e fornitori, che richiedono ciascuno di essere registrato e gestito a sistema. Queste transazioni generano centinaia di fatture da approvare, elaborare e pagare. E se ne aggiungono di nuove ogni volta.

Costi nascosti delle spese occasionali (in euro)



Le cifre sono il risultato un'indagine svolta tra 400 responsabili acquisti dell'azienda Ideal Gourmet

Il potenziale delle spese online per ridurre i costi (1)

La negoziazione e la sottoscrizione di contratti con i fornitori sono sempre state aree strategiche per gli uffici acquisti. Soprattutto in un momento in cui la crescita sta rallentando, una buona gestione dei fornitori aiuta a ridurre e controllare i costi, contribuendo direttamente ai risultati dell'azienda.

Tuttavia il sistema tradizionale di gestione dei fornitori mostra i suoi limiti quando si tratta di acquisti occasionali da diversi fornitori, acquisti spesso one-shot. Negli acquisti ad hoc i fattori che influenzano direttamente i risultati economici sono completamente diversi. Occorre infatti:

- ✓ semplificare il processo di ordinazione e di pagamento per i dipendenti, in modo che possano focalizzarsi sulle loro attività principali
- ✓ migliorare la capacità di programmare i costi
- ✓ ottimizzare le scadenze dei pagamenti, ad esempio rispetto a quelle delle fatture
- ✓ semplificare il lavoro del personale addetto alla contabilità (eliminando fatture senza numeri di PO)
- ✓ aumentare il flusso di cassa
- ✓ minimizzare il rischio
- ✓ centralizzare i pagamenti
- ✓ ottenere una panoramica del tipo di spese



Il potenziale delle spese online per ridurre i costi (2)

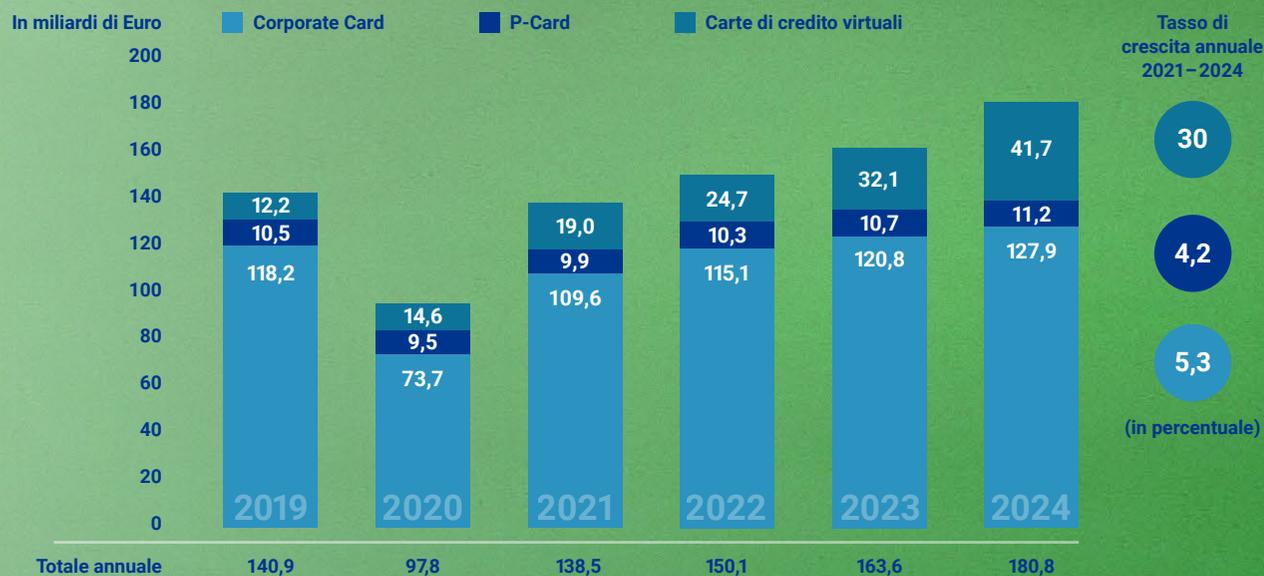
Quanto detto implica che gli acquisti occasionali offrano un enorme potenziale di riduzione dei costi per diversi reparti dell'azienda. Rappresentano però una soluzione che soddisfa davvero le esigenze di tutte le parti interessate all'interno di un'azienda (dipendenti, ufficio acquisti, contabilità e finanza, tesoreria) e risolve i problemi sopra citati?

Sì: Le carte virtuali, generalmente su circuito Visa® o Mastercard®, utilizzabili dalle aziende per pagare qualsiasi fornitore al mondo che accetti appunto questi circuiti, sono perfette per acquisti one-shot che non possono essere coperti dal pool di fornitori esistente, permettendo inoltre un processo completamente automatizzato.



Pagamenti B2B con carte di credito virtuali

Previsioni di crescita delle carte commerciali in Europa occidentale 2019 – 2024



- ▶ Previsioni sulle carte virtuali: forte crescita del 30%
- ▶ Confrontando i dati, i pagamenti con carte tradizionali stanno aumentando a un tasso molto più ridotto.
- ▶ Le cifre del 2020 riflettono il possibile impatto del Covid-19.

Fonte: Mercator Advisory Group, Carte di credito commerciali: Analisi e previsioni per i mercati internazionali, 2019-2024, giugno 2020, Autore: Steve Murphy

3

La carta di credito virtuale: un sistema versatile con un enorme potenziale di crescita

Ma che cos'è esattamente una carta virtuale e dove/come viene creata?

Una carta di credito virtuale è costituita da un numero di carta a 16 cifre con un codice CVC a tre cifre, generati all'occorrenza. Può essere ad esempio un numero Mastercard (a seconda del fornitore di carte). Il fornitore delle carte offre di norma all'azienda un'applicazione online con la quale generare questi numeri di carta.



Il numero di carta perde di validità dopo che è stato usato.

Le carte virtuali possono essere di due tipi:

Single-use
per utilizzi singoli



Multi-use
per utilizzi multipli con lo stesso fornitore



Entrambi i tipi condividono alcune caratteristiche chiave:



Accettazione a livello globale

Le aziende possono utilizzare le carte di credito virtuali con tutti i fornitori che in generale accettano pagamenti con carta di credito (ad esempio Mastercard).



Estrema sicurezza

Per ogni numero di carta è possibile stabilire:

- uno scopo specifico
- un importo
- una valuta
- una categoria di servizi
- un periodo di utilizzo.



Un estratto conto riassuntivo invece che tanti estratti conto singoli

Tutte le transazioni eseguite utilizzando carte di credito virtuali in un certo intervallo di tempo sono solitamente raccolte dal fornitore delle carte in un singolo estratto conto di semplice comprensione e addebitate all'azienda in un'unica soluzione, al termine di un periodo di rendicontazione concordato. I fornitori invece ricevono il pagamento immediatamente.

L'azienda riceve dunque un unico estratto conto, invece di più estratti conto singoli, e può appoggiarsi a un unico fornitore, quello della carta virtuale.

4

Come i diversi reparti di un'azienda possono trarre vantaggio dalle carte virtuali

Le carte virtuali hanno dunque una grande serie di vantaggi per i diversi reparti dell'azienda. Ma chi ne può trarre vantaggio e come?

Dipendente

Ufficio acquisti

Contabilità/finanza

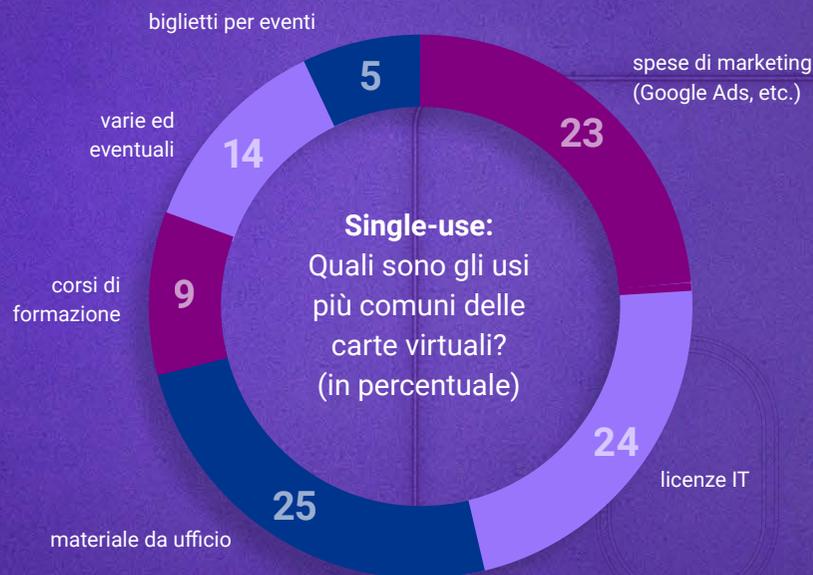
Tesoreria

5 I diversi tipi di carte virtuali

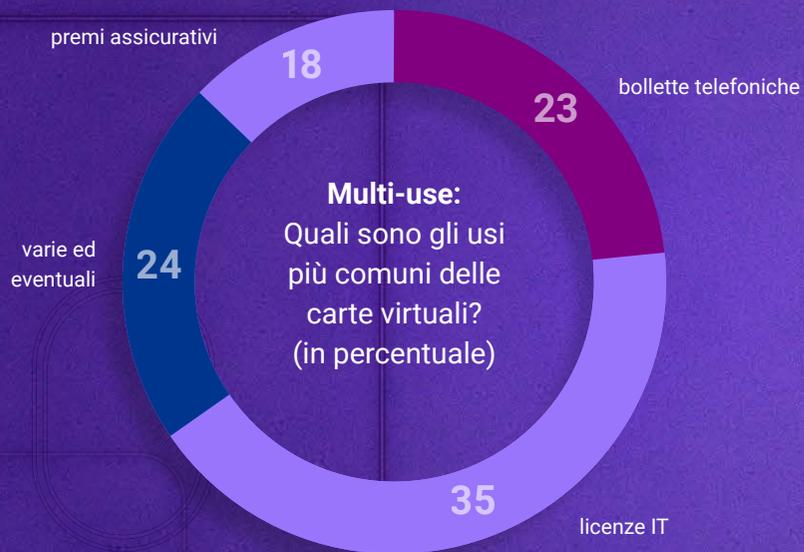
Esistono diverse tipologie di carte virtuali come quelle per pagamenti one-shot e quelle usate per pagamenti ricorrenti. Alcuni fornitori di carte offrono modi per integrarle nelle piattaforme di acquisto più diffuse, dove il numero di carta viene generato in maniera completamente automatica e utilizzato per pagare ogni volta che si esegue un acquisto.

Single-use

Nella versione single-use si genera un numero di carta per un utilizzo singolo. Alcuni fornitori di carte virtuali permettono alle aziende di personalizzare le carte inserendo lo scopo e il periodo, nome del fornitore, il limite e la valuta. Questo è ciò che rende le carte virtuali così sicure.



Sondaggio tra i clienti AirPlus sull'uso di AirPlus Virtual Cards



Sondaggio tra i clienti AirPlus sull'uso di AirPlus Virtual Cards

Alcuni fornitori di carte offrono anche la funzionalità multi-use. Anche in questo tipo di carte si genera solo un numero di carta, che può però essere utilizzato per pagamenti ricorrenti con la stessa causale, ad esempio per pagare la bolletta mensile del telefono cellulare.

Per ogni numero di carta di credito è possibile stabilire il numero di transazioni, la data di scadenza, l'importo massimo totale delle transazioni e la valuta, il che rende possibile automatizzare i pagamenti ricorrenti.

Case study: come Sacmi utilizza le carte virtuali con funzionalità multi-use

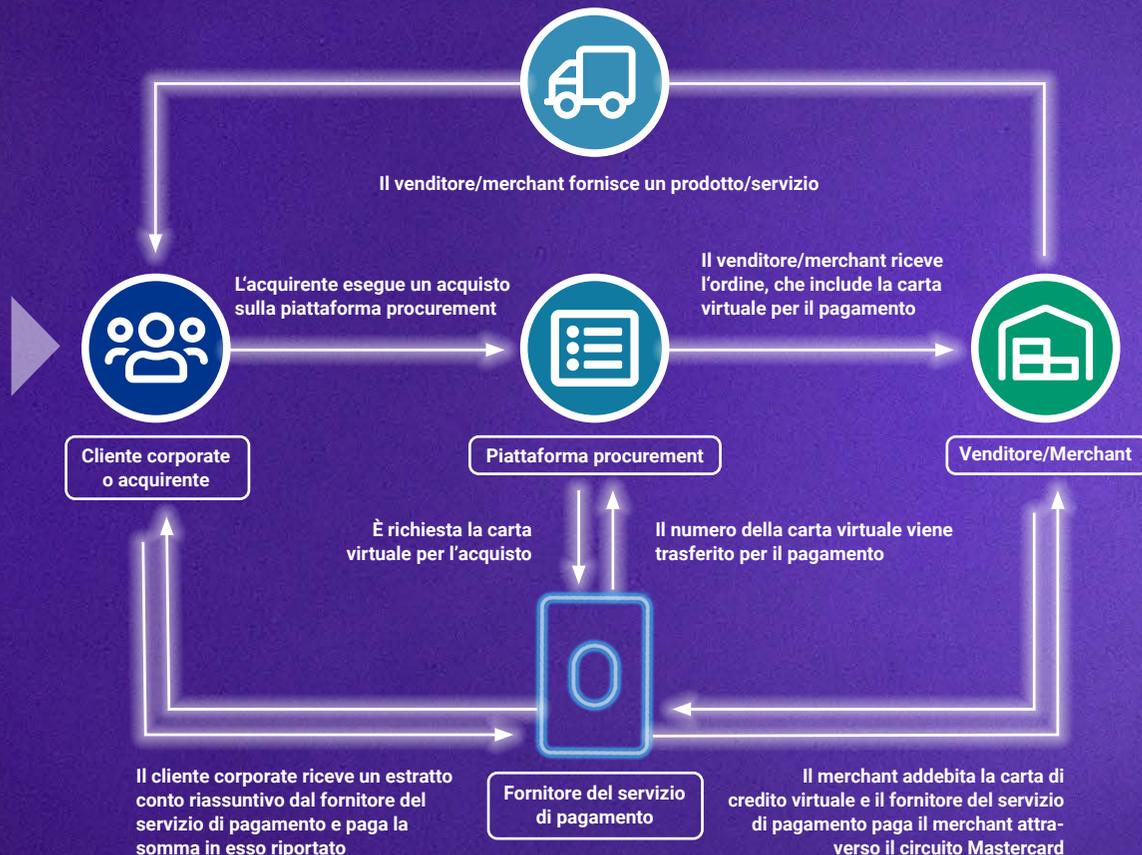
Sacmi è una multinazionale leader in tutto il mondo nella fornitura di tecnologie avanzate per la progettazione di impianti industriali e attrezzature. L'azienda è specializzata in macchine e sistemi completi per i settori di ceramica, metallo, packaging, food & beverage, nonché nella produzione di contenitori in plastica e in nuovi materiali. Sacmi è presente in 30 paesi e ha oltre 4.500 dipendenti.

«Quando AirPlus ci ha presentato le carte virtuali con funzionalità multi-use», spiega Daniela Amadei, Corporate Travel Manager di Sacmi, «ci siamo convinti subito dei vantaggi possibili. La funzione multi-use ci permette di eseguire pagamenti ricorrenti, come quelli mensili, utilizzando un unico numero di carta. Ora possiamo utilizzare le carte virtuali per pagare tutte le bollette telefoniche del gruppo».

«I numeri di carta sono generati sul circuito Mastercard», continua Amadei, «e possono essere limitati a un fornitore specifico, a un importo massimo e a un periodo stabilito. Questo ci garantisce la massima sicurezza».

«L'introduzione di AirPlus Virtual Cards con funzione multi-use ci ha portato a una riconciliazione più rapida dei pagamenti, a processi più semplici e a un miglioramento del flusso di cassa», aggiunge. «Questo è il motivo per il quale utilizziamo la versione multi-use per pagare anche corrieri, assicurazioni nonché pubblicità online».

Integrazione delle carte virtuali nei sistemi di tesoreria e piattaforme procurement



In questo tipo di configurazione, che diventa una forma particolare di funzione single-use, si crea un'interfaccia con una piattaforma procurement/ di gestione della tesoreria. Tale integrazione è teoricamente possibile con qualsiasi piattaforma che colleghi acquirenti e venditori, esterni o interni che siano. Non appena il dipendente esegue un ordine e clicca per pagare, viene generata in automatico una carta di credito virtuale per il pagamento. Il pagamento viene poi effettuato dall'issuer della carta di credito virtuale. Quando si crea l'ordine si possono aggiungere informazioni aggiuntive come il progetto o il centro di contro; tali informazioni compaiono sull'estratto conto riassuntivo al fine di semplificare la riconciliazione delle singole voci di spesa alle persone, ai progetti o ai centri di costo stessi.

6

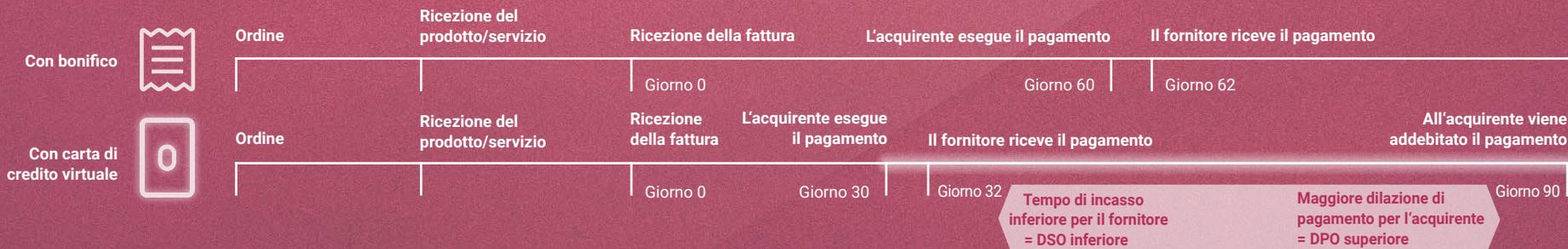
Migliori relazioni coi fornitori grazie alle carte di credito virtuali

L'utilizzo di carte virtuali per eseguire pagamenti ha dei vantaggi per l'acquirente, ma non è tutto. Anche i fornitori di beni e servizi possono infatti trarre vantaggio da questo metodo di pagamento, anche se si applica loro una merchant fee, come per qualsiasi altro pagamento con carta.

Come i fornitori possono trarre vantaggio dal pagamento con carte virtuali

Con le carte di credito virtuali, le aziende non solo possono aumentare il loro Days Payable Outstanding (DPO), ma riducono allo stesso tempo anche il Days Sales Outstanding (DSO) per i loro fornitori.

Il passaggio dal pagamento tramite bonifico a quello con carte virtuali può apportare miglioramenti nel capitale circolante, non solo per le aziende clienti, ma anche per i fornitori.



I vantaggi delle carte di credito virtuali

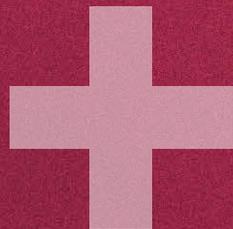
- ✓ DSO inferiore, poiché il pagamento viene di norma ricevuto entro due-tre giorni
- ✓ Dati più precisi, che semplificano e accelerano il processo di riconciliazione
- ✓ Controllo e trasparenza maggiori
- ✓ Risparmio di tempo e denaro: è richiesto un numero di risorse inferiore per tenere traccia dello stato dei pagamenti. Non sono più necessari solleciti di pagamento
- ✓ L'accettazione dei pagamenti con carta può aiutare i fornitori ad acquisire nuovi clienti, in quanto il pagamento con carta è un'opzione interessante per molte aziende

Rapido confronto tra pagamento tramite bonifico e carte di credito virtuali

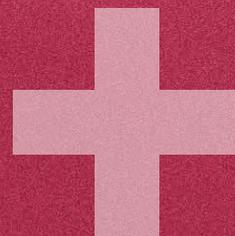
	Bonifico	Pagamento con carta di credito virtuale
Flusso di cassa	I termini di pagamento sono stabiliti; gli acquirenti tendono a pagare all'ultimo minuto	Ricezione più rapida dei pagamenti, di norma entro due-tre giorni
Costi	Per ottenere pagamenti più rapidi occorre offrire incentivi finanziari (sconti a fronte di pagamenti vista fattura).	Non sono necessari incentivi economici per ottenere un pagamento più rapido.
Relazione con acquirenti/clienti	Possibili controversie se i pagamenti non possono essere associati correttamente a causa di informazioni incomplete o mancanti	Dati privi di errori consentono una chiara associazione e riconciliazione dei pagamenti effettuati dal fornitore; minore possibilità di controversie
Acquisizione di clienti	Le aziende che non accettano pagamenti con carte possono risultare meno interessanti per alcuni clienti.	L'accettazione delle carte di credito può costituire un asset in più per l'acquisizione di nuovi clienti.

Perché l'accettazione di carte virtuali può convenire ai fornitori (a prescindere dalla merchant fee)

Ma dunque può essere comunque conveniente per il fornitore accettare un pagamento tramite carta di credito, nonostante la merchant fee che deve pagare? Sarebbe proprio di sì, in base a diversi fattori. La merchant fee, che si attesta in media attorno al 2%, è presto compensata dalla velocità di incasso e dalla sicurezza della transazione.



I pagamenti con carta eliminano il rischio di insolvenza, in quanto tale rischio si trasferisce al fornitore della carta virtuale. Questo significa che il venditore risparmia circa il 2%, ovvero la percentuale media di perdite dovute a mancato incasso.



I fornitori ricevono il pagamento molto più velocemente attraverso le carte di credito virtuali, ovvero entro due-tre giorni, rispetto al pagamento tramite bonifico, che in Europa presenta un DSO medio di 47 giorni. Per ricevere un pagamento immediato tramite il bonifico, il venditore dovrebbe concedere uno sconto, che si attesta in media, a livello europeo, tra i 5 e l'8%.

L'esperienza di Sagemcom con le carte virtuali con funzionalità single-use

Sagemcom sviluppa prodotti innovativi nei segmenti smart city, broadband, audio e video. Per creare modelli e prototipi, i team R&D devono spesso eseguire acquisti specifici in quantità molto piccole, in genere da fornitori in Francia, ma anche in altri paesi. Tali fornitori non fanno generalmente parte del pool di fornitori esistenti dell'azienda. Per essere certi che la consegna avvenga in modo rapido, i team R&D eseguono i loro ordini online o in negozi vicini all'azienda.



Christian Touzet
Deputy Procurement Director

In passato i dipendenti Sagemcom utilizzavano le loro carte di credito personali per questo tipo di acquisti e dovevano poi attenderne il rimborso.

«Ci stavamo accorgendo che la richiesta stava continuando a crescere e i nostri team R&D non sarebbero stati in grado di svolgere il loro lavoro in modo appropriato senza questo tipo di acquisti online», spiega Christian Touzet, responsabile degli acquisti indiretti presso Sagemcom.

E ora?

«L'implementazione delle carte virtuali è stata molto semplice e rapida»

Christian Touzet

Sagemcom utilizza oggi le carte virtuali AirPlus allo scopo di centralizzare tutti gli acquisti one-shot eseguiti dai loro team R&D. L'azienda ha inoltre approfittato dell'introduzione delle carte per implementare un nuovo processo di ordini indiretti online e definire un sistema approvativo per tali acquisti. «L'implementazione delle carte virtuali è stata molto semplice e rapida», spiega Touzet.

Solo una persona in Sagemcom è responsabile della generazione di carte e della modifica dei parametri, qualora necessario. Attualmente il processo si svolge nel seguente modo: se un dipendente del reparto R&D desidera eseguire un acquisto online, egli invia una richiesta al rispettivo responsabile. Il responsabile approva l'acquisto, che viene poi eseguito da uno specifico buyer della Sagemcom.

Sagemcom si affida al suo reparto amministrativo per assicurarsi che i dipendenti rispettino il nuovo processo di acquisto indiretto. „Quando il nostro personale addetto alla contabilità identifica una nota spese per un acquisto che sarebbe stato possibile gestire con una carta virtuale, chiediamo al dipendente in questione di utilizzare da quel momento in poi il nuovo processo e gli spieghiamo i relativi vantaggi, sia per l'azienda che per i dipendenti stessi“, aggiunge Touzet.

L'introduzione di carte virtuali per il procurement ha permesso a Sagemcom di incrementare la sicurezza dei pagamenti, ottimizzare il flusso di cassa e aumentare la soddisfazione dei dipendenti.

Case study

Sagemcom

Acquisti sicuri

Non ci sono stati casi di frode o tentata frode, né interni, né esterni, da quando l'azienda ha iniziato a usare le carte virtuali. L'estratto conto mensile elenca in dettaglio tutte le transazioni. Permette al personale dell'ufficio acquisti e contabilità di tenere traccia delle spese sostenute regolarmente.

« Le carte virtuali hanno posto fine alle frodi. »

L'estratto conto riassuntivo dettagliato fornisce all'azienda una trasparenza totale di tutte le spese sostenute dai team R&D.

Miglioramento del flusso di cassa

Tramite le carte virtuali, la fattura del singolo fornitore viene pagata direttamente da AirPlus. Tutte le transazioni eseguite da Sagemcom utilizzando le carte virtuali relative a un certo intervallo di tempo sono riassunte da AirPlus in un estratto conto di facile comprensione e addebitate in un'unica soluzione, sempre e comunque al termine del periodo di rendicontazione concordato. L'azienda trae vantaggio dai tempi di pagamento più lunghi rispetto a quelli concessi precedentemente ai singoli fornitori.

«In un anno abbiamo utilizzato le carte virtuali di AirPlus per pagare più di 300 acquisti per un totale di quasi 150.000 euro, un importo significativo», afferma Touzet. «La gestione della liquidità è un elemento strategico fondamentale per Sagemcom. Prestiamo dunque un'attenzione speciale a qualsiasi processo che possa aiutare a migliorare il nostro capitale circolante e i nostri flusso di cassa. Le carte virtuali ci hanno aiutato a farlo».

Sagemcom

Maggiore efficienza delle operazioni contabili

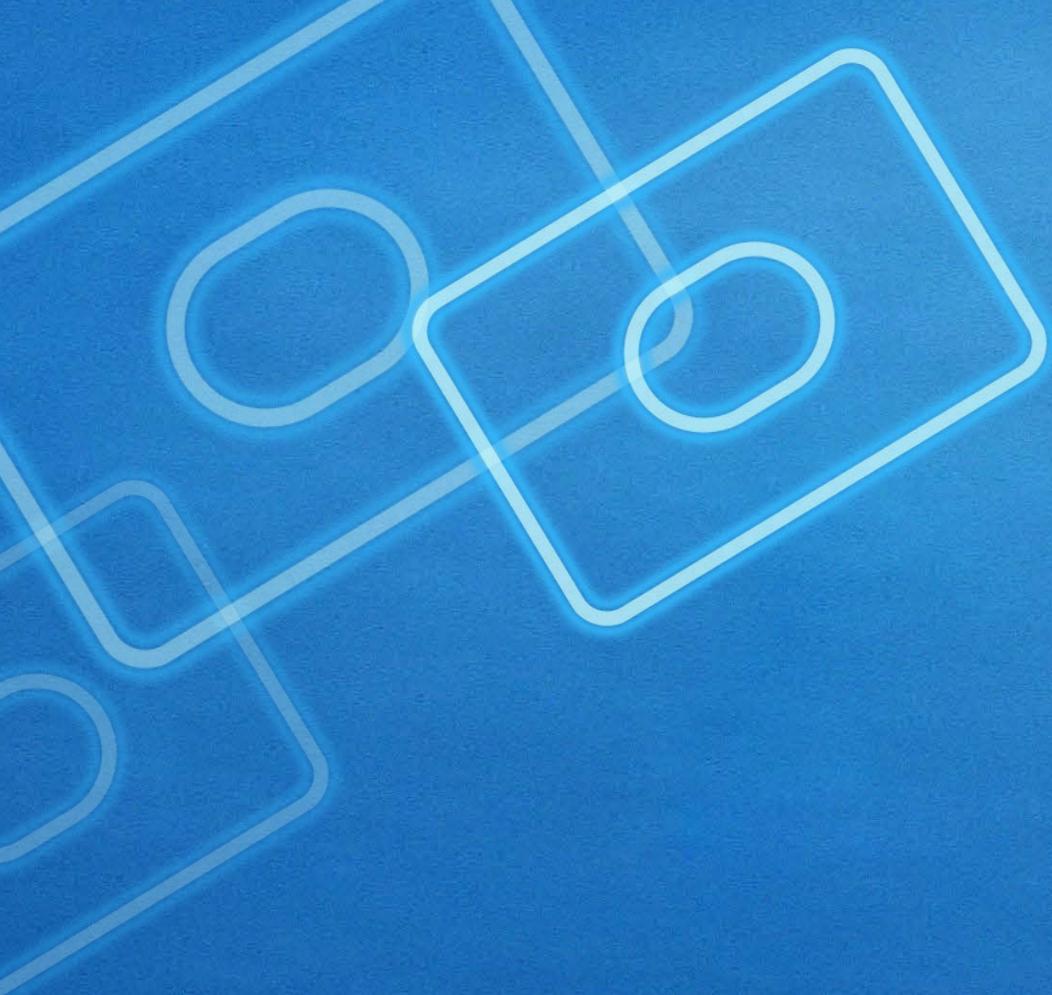
Meno voci da inserire manualmente, meno tempo e meno fatica per la riconciliazione: la contabilità deve svolgere davvero molto meno lavoro manuale. Tutte le voci di spesa elencate nell'estratto conto riassuntivo sono importate automaticamente nel sistema ERP SAP della Sagemcom in formato CSV, con informazioni quali centro di costo e numero di progetto, potendo così essere associate di conseguenza.

«Il nostro fornitore di carte, AirPlus, funge da fornitore unico, raccogliendo tutti gli estratti conto dei fornitori in un unico estratto conto complessivo. Le carte virtuali ci hanno permesso di incrementare l'efficienza lungo l'intera catena di acquisto indiretto e di procurement», sottolinea Touzet.



Dipendenti più soddisfatti

Le carte virtuali hanno anche semplificato il processo di acquisto delle spese occasionali per i dipendenti del reparto R&D di Sagemcom. Tutti gli acquisti di questo tipo sono ora gestiti dall'ufficio acquisti. I dipendenti non devono più anticipare la spesa, né avere a che fare con le note spese associate a questi acquisti. „Possiamo monitorare gli acquisti occasionali offrendo allo stesso tempo ai nostri clienti interni un servizio aggiuntivo“, aggiunge Touzet. Da parte loro i dipendenti sono felici di avere più tempo per svolgere le attività fondamentali.



AirPlus

INTERNATIONAL

www.airplus.com

Italia

AirPlus International Srl
Via della Salute 14/2
40132 Bologna
T +39 (0)51 43 89 330
italy@airplus.com