

brain point

more time for your business

Per **Procure to Pay (P2P)** si intendono tutte le attività che vanno dall'approvvigionamento di merci e servizi alla ricezione delle fatture e al pagamento dei fornitori. Tali operazioni richiedono l'impiego di **tempo e risorse**, che si potrebbero sfruttare con maggiore efficienza. Ad esempio, per gli acquisti di classe C, ovvero relativi a piccoli quantitativi e di importi esigui, non strategici e spesso occasionali, l'ingente volume della documentazione da gestire è da considerarsi uno spreco per l'azienda.

Grazie al **Procure to Pay (P2P)** l'azienda ottimizza il proprio processo d'acquisto, beneficiando di un servizio che le consente di aumentare l'efficienza e di ridurre i costi.

La gestione mirata ed attenta, svolta attraverso il **P2P**, permette all'azienda da un lato, di migliorare i rapporti con i Vendor strategici e dall'altro, di sfruttare al meglio le proprie risorse umane, impiegandole nelle attività più remunerative del core business aziendale.

La **criticità** è pertanto legata alla notevole mole di lavoro, che le risorse e la struttura devono sostenere, senza produrre alcun beneficio in termini di risultato e performance.

Le **soluzioni** vanno ricercate nella rielaborazione del processo in essere, analizzando step-by-step ogni singola funzione: dalla nascita dell'esigenza di acquisto alla chiusura della fornitura per mezzo del pagamento al fornitore. Risulta pertanto essenziale rielaborare il processo, eliminando tutte quelle operazioni – presumibilmente perpetrate nel tempo per abitudine – che non portano alcun valore aggiunto, ma che al contrario appesantiscono il processo stesso.

I **Risultati** sono tangibili nel breve tempo: nel contempo si garantisce maggior fluidità di processo e risparmio economico in tutta la supply chain.

Il valore aggiunto è rappresentato dal maggior tempo che le risorse avranno a disposizione. Passando dal metodo step-by-step “tradizionale” a quello “innovativo”.

Scegliere i servizi P2P di **BRAIN POINT** significa:

- **Delegare** la gestione degli Acquisti e dei Fornitori NON STRATEGICI
- **Ridurre** la produzione documentale (Ordini, Solleciti, Fatture, ecc.)
- **Liberare** le risorse interne affinché si dedichino alle attività più strategiche.


Di seguito un esempio reale riferito ad un nostro cliente: la colonna di sinistra riporta le operazioni che l'ufficio acquisti "con fatica" portava a termine, mentre a destra la situazione attuale con i servizi Brain Point.

IN HOUSE

400 Fornitori da gestire
2.700 RfO da Cliente Interno
4.600 Ordini
4.400 Fatture da registrare
4.300 Ordini di pagamento
3 Risorse "Acquisti" coinvolte
Saving non definito...

OUTSOURCING

1 Fornitore da gestire
2.200 RfO "di passaggio"
4.300 Ordini "in automatico"
50 Fatture da registrare (4 Sites)
50 Ordini di pagamento
0,5 Risorse "Acquisti" coinvolte
Saving 2,5/3,0%

The background of the slide features a warm, orange-toned sunset sky. In the foreground, several black silhouettes of windmills are scattered across the scene. The windmills have four lattice-like sails each, and their dark forms contrast sharply with the bright, glowing sun. The sun is positioned in the lower-middle part of the frame, creating a lens flare effect. The overall mood is contemplative and serene, suggesting a transition or a moment of reflection.

**«Quando soffia il vento del cambiamento
alcuni costruiscono muri,
altri mulini a vento.»**

[proverbio cinese]