

Gestione Contratti Fornitori

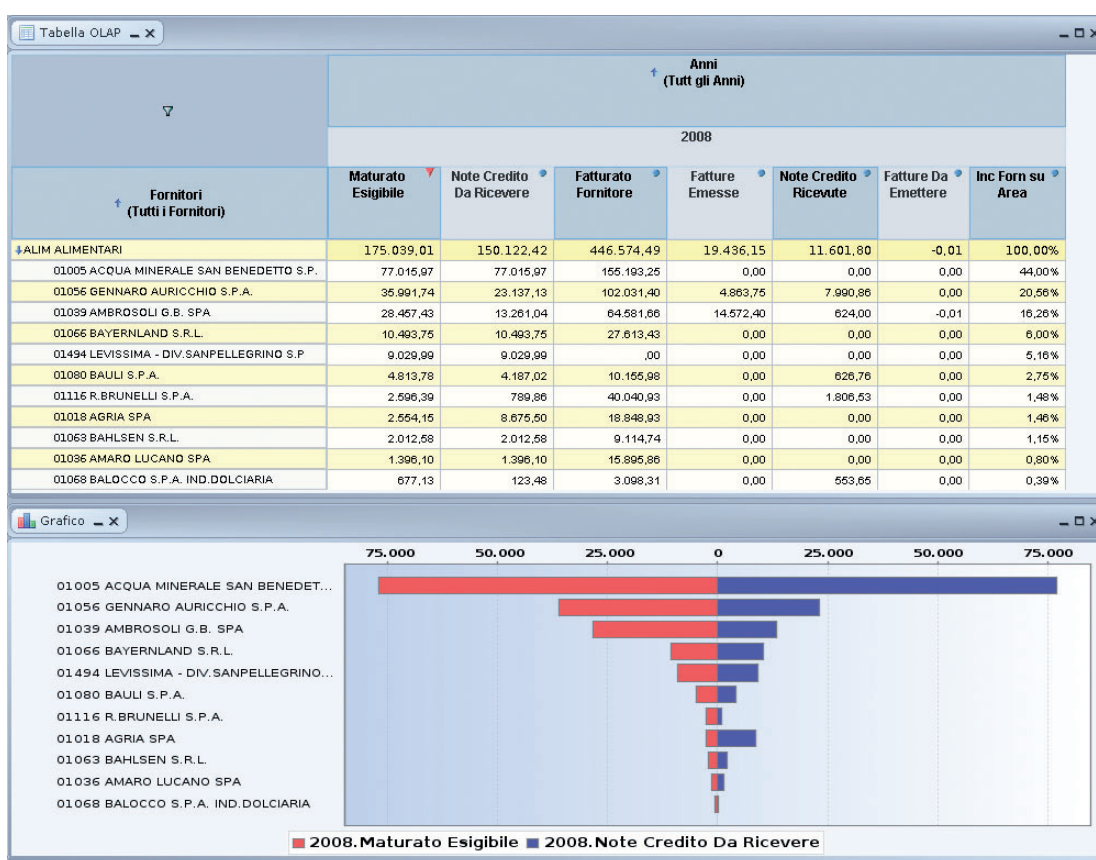
Le sfide continue imposte dalla concorrenza impongono le aziende ad **essere più competitive** sia nelle vendite che negli acquisti.

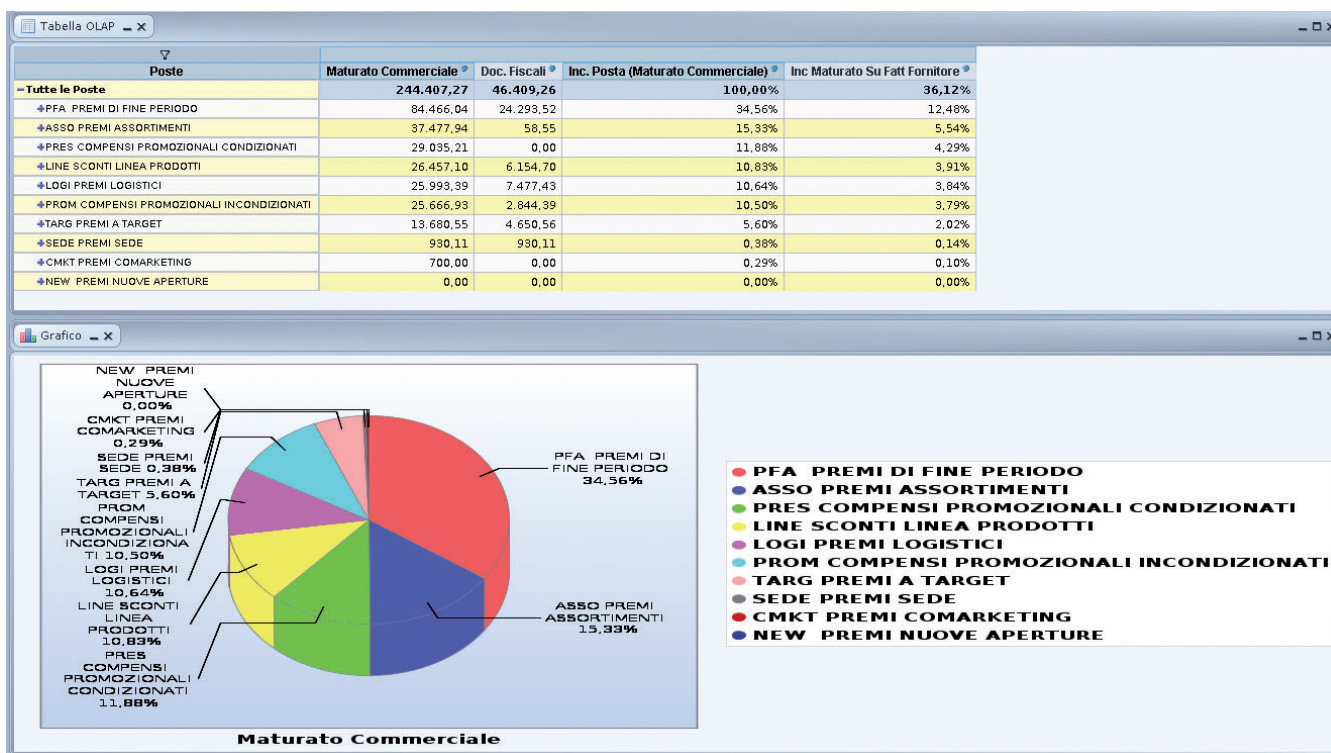
La gestione dei contratti fornitori permette di avere un maggior **controllo degli acquisti** fornendo alle aziende la **piena governabilità delle condizioni contrattuali** dalla gestione delle singole poste alla determinazione e monitoraggio degli obiettivi aziendali.

La disponibilità di **dati sempre aggiornati e affidabili**, consente al management di conoscere in ogni momento lo stato delle risorse esigibili e da maturare, indispensabili per decisioni quotidiane e strategiche.

La progettazione a flussi controllati contribuisce all'ottimizzazione dell'organizzazione aziendale migliorando gli scambi di informazioni e le attività tra le aree commerciale, amministrativa e finanziaria permettendo un **ritorno dell'investimento in tempi brevi**.

Particolarmente rilevanti sono l'**elevata possibilità di parametrizzazione a livello utente**, la singolare semplicità di inserimento delle poste contrattuali anche piuttosto complesse, l'emissione automatica dei promemoria per fatture da emettere o note di credito da ricevere e l'analisi completa del fornitore a vari livelli.





Gestione Contratti Fornitori

VANTAGGI E BENEFICI:

- Le anagrafiche delle **poste contrattuali** sono **molto dettagliate** e permettono anche la gestione delle condizioni più complesse presentate dai fornitori, inoltre la definizione corretta della loro natura ne automatizza il calcolo dei premi maturati senza rischio di errore da parte degli utenti;
- Le elaborazioni per il calcolo dei premi maturati possono essere schedate, e quindi eseguite in automatico dal sistema, al fine di rendere disponibili **dati sempre aggiornati**;
- Emissione automatica di promemoria** per fatture promo da emettere o per note credito da ricevere;
- Legame della singola posta contrattuale con i documenti contabili** associati e possibilità di verifica se incassato o compensato con i pagamenti al fornitore;
- Situazione aggiornata sui premi maturati** anche se non sono ancora presenti i relativi documenti contabili (es. note credito fornitori non ancora pervenute), visualizzabile in fase di pagamenti a fornitori per le eventuali trattenute o solleciti di emissione note credito;
- Individuazione delle poste contrattuali che devono incidere sulla determinazione del **costo nettissimo** del prodotto visualizzato dai buyer in fase di gestione prezzi;
- Navigabilità a vari livelli tra i dati con la possibilità di **confronto fra vari anni** oltre che per i fatturati anche per le varie tipologie di premi maturati e la parte di premi che incide nel costo nettissimo dei singoli prodotti;
- Ribaltamento automatico nelle condizioni di acquisto dei prodotti** della percentuale di premi utile al calcolo del costo nettissimo;
- Benchmark** dei contratti stipulati con i fornitori;
- Situazione riepilogativa dei **margini aziendali** comprendendo anche le risorse extra ottenute dai fornitori (es. premi a cifra fissa, condizionati, ecc).