

# Ottimizzazione del Capitale Circolante: Soluzioni American Express per il B2B

Andrea Bernardini  
Sales Director  
American Express Italia

16 Febbraio 2016  
Milano – Sole 24 Ore

- ✓ American Express
- ✓ Working Capital Optimization by American Express
  - WCO: il Paradosso
  - La soluzione American Express
  - I benefici
  - Le Aziende in target
- ✓ Q&A



# 1850: Le origini di American Express

American Express è stata fondata nel 1850 a Buffalo da Henry Wells, William Fargo e John Butterfield come società di trasporto valori. Nel 1882 l'azienda lancia i suoi ordini di pagamento, entrando in concorrenza con il servizio postale degli Stati Uniti.

American Express crea la sua prima carta di credito nel 1958 ed è subito un enorme successo: le richieste di carte sono ben 250.000 già prima del lancio ufficiale

American Express è presente in Italia fin dai primi del Novecento, con centro operativo e direzione centrale a Roma e una sede commerciale a Milano.



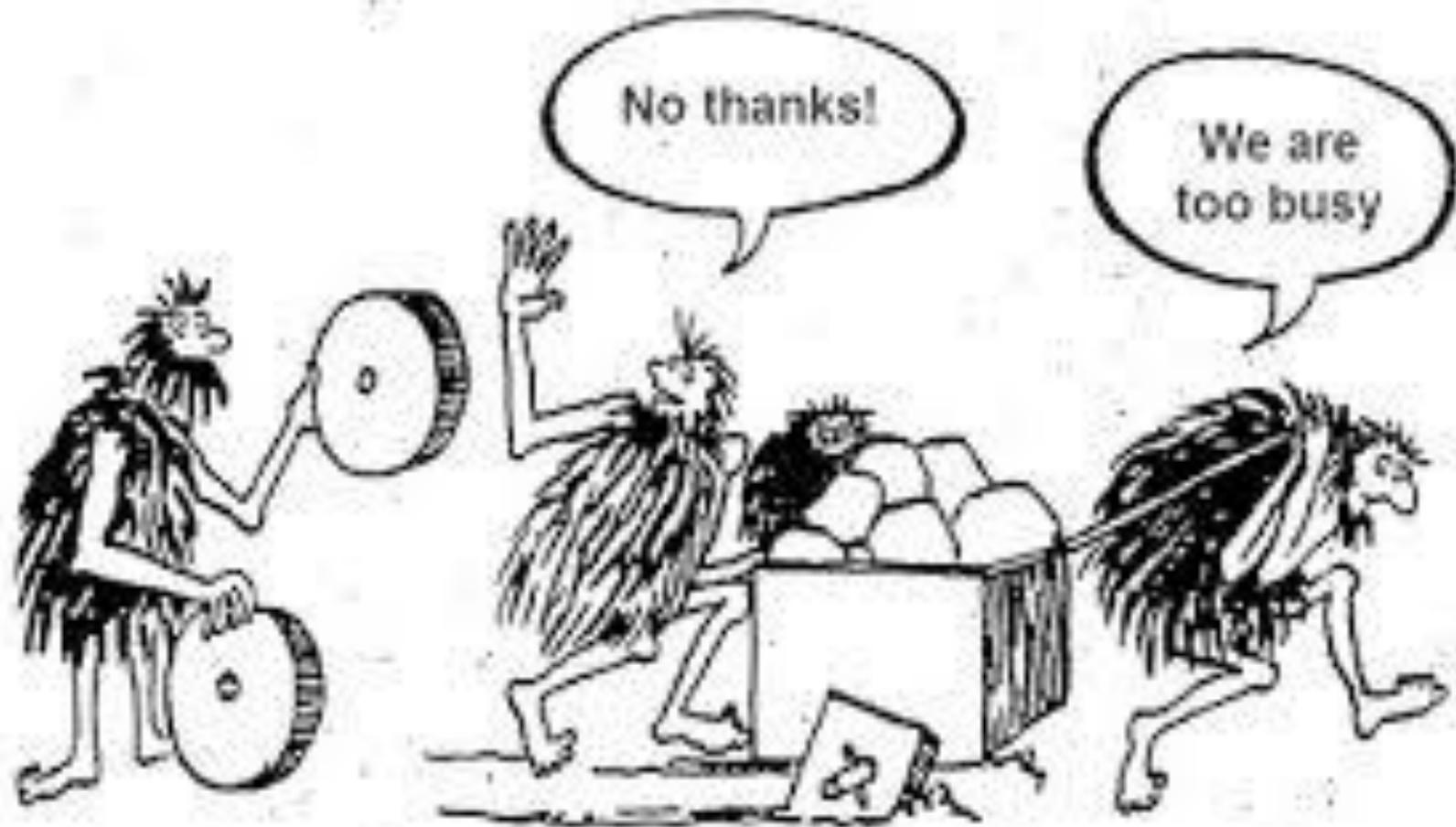




American Express collabora proattivamente con le aziende per analizzare le loro esigenze e individuare soluzioni di pagamento che permettono di individuare opportunità finanziarie, migliorare i processi ed ottimizzare le spese.

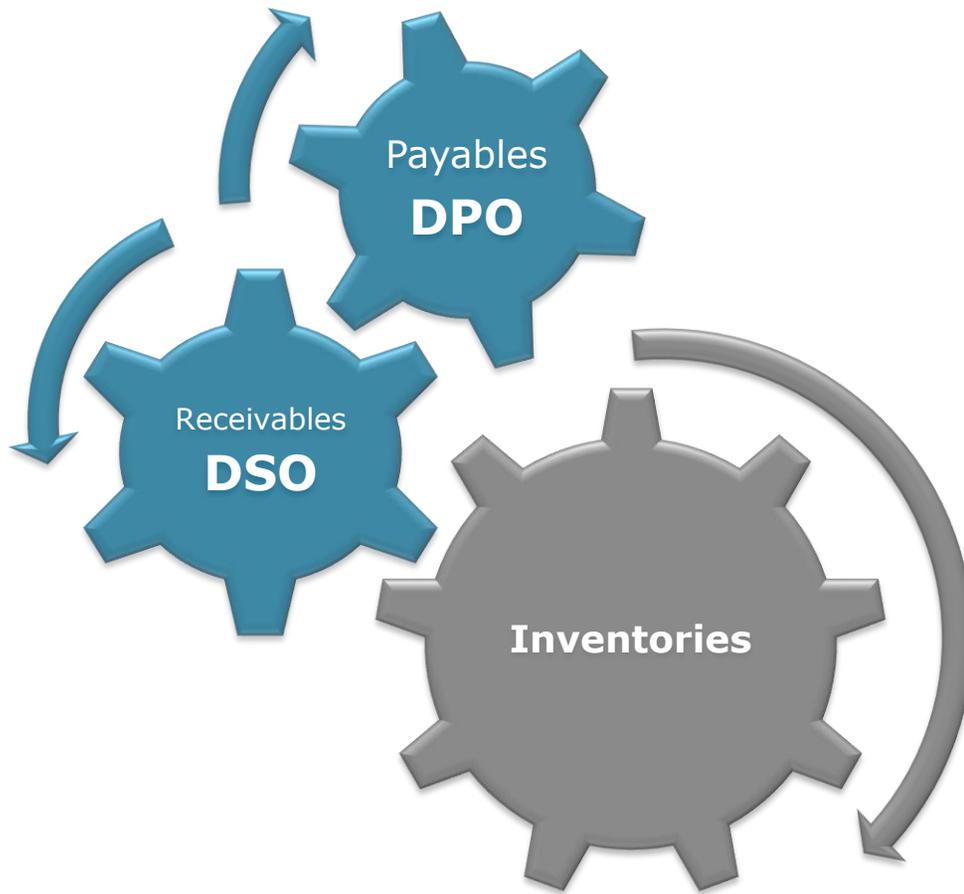
360° Payment Partner





**Profits are an  
opinion  
Cash is a fact**





## Attivo Corrente

- **Crediti Commerciali (DSO)**
- Magazzino (DIO)  
Materiali grezzi, semilavorati e prodotti finiti
- Anticipo a Fornitori

## Passivo Corrente

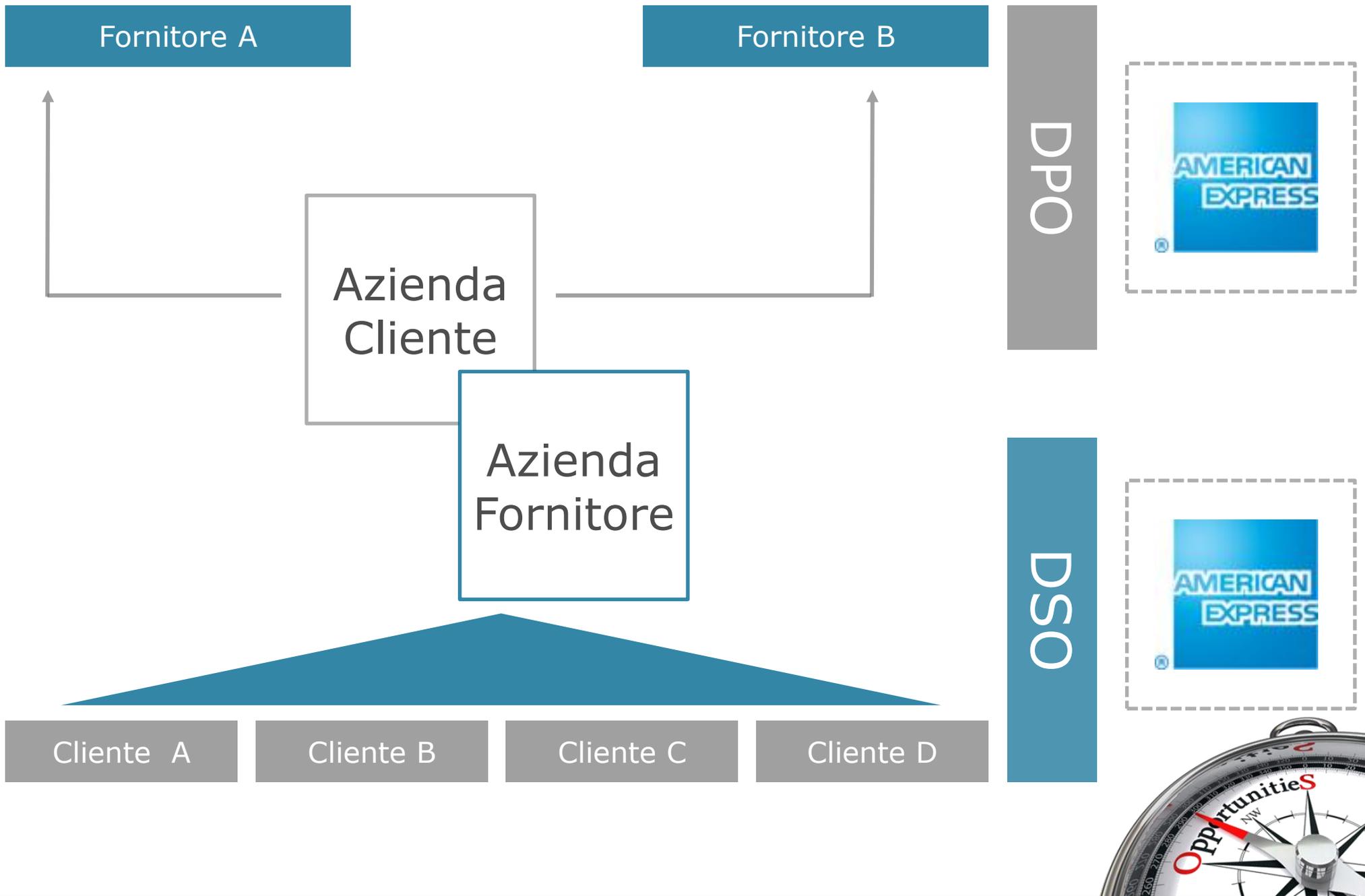
- **Debiti verso fornitori (DPO)**
- Debiti verso dipendenti
- Debiti tributari di natura ricorrente

Capitale Operativo

**Days Sales Outstanding (DSO)**

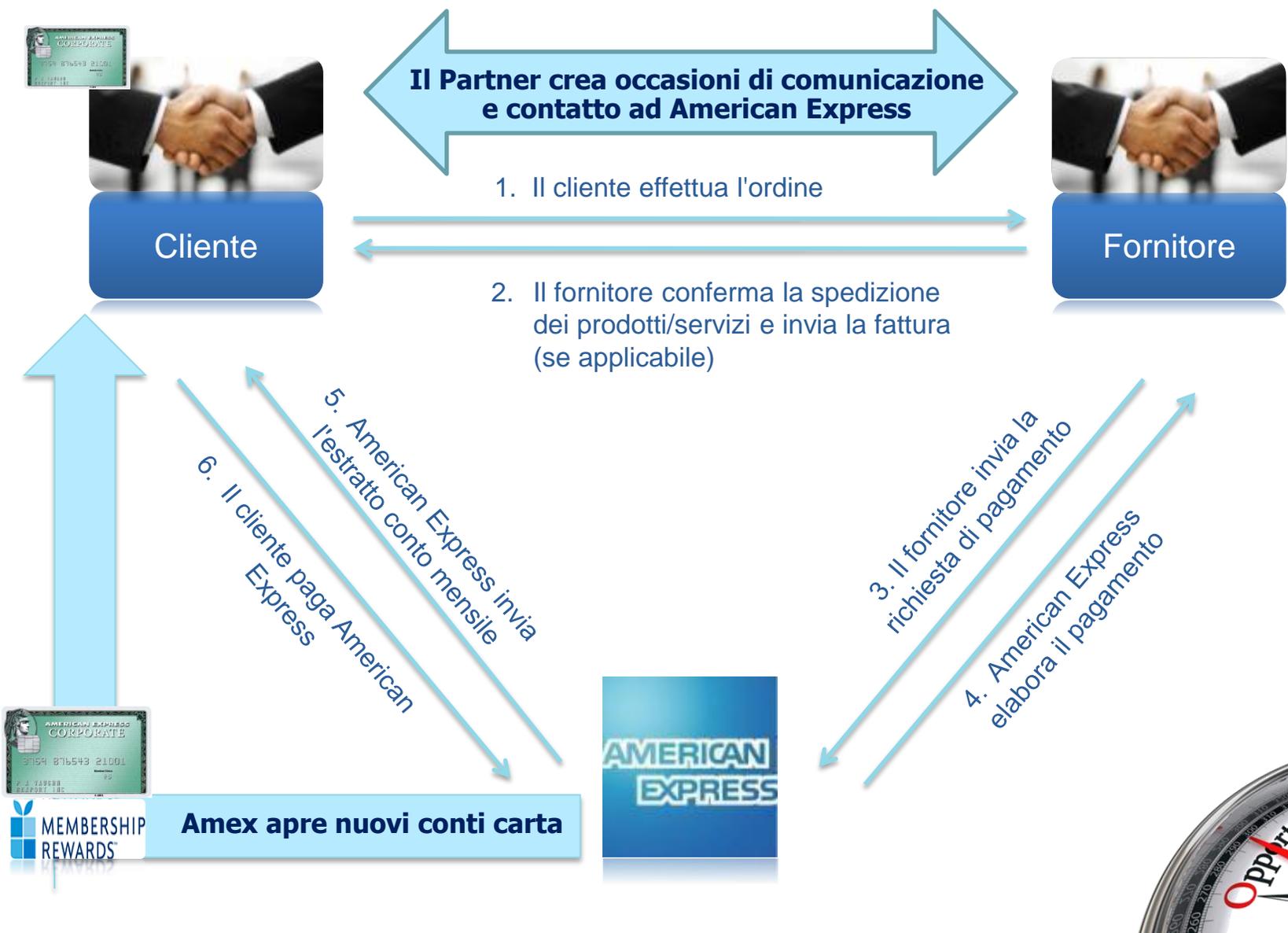
**Days Payable Outstanding (DPO)**



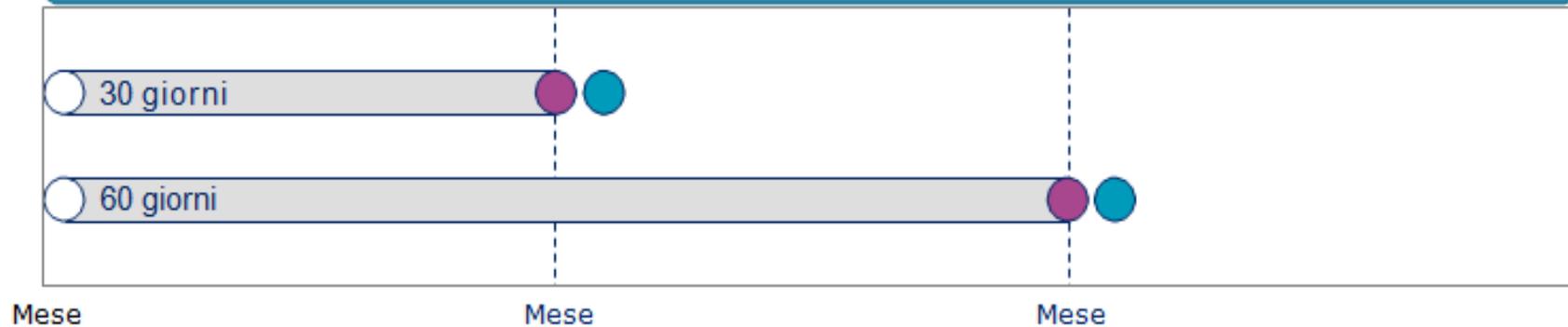


# Il Processo di pagamento B2B

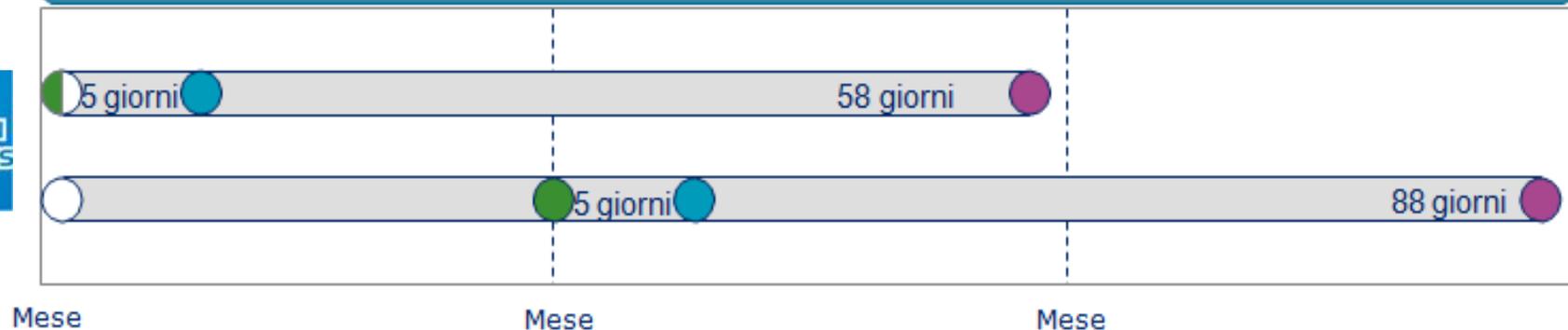
Dal più piccolo esercente alle più grandi aziende multinazionali, lavoriamo con i nostri clienti per offrire soluzioni di pagamento semplici, efficienti e sicure



## Situazione attuale



## Pagamento con American Express



○ Fattura

● Pagamento Cliente

● Ricezione del pagamento

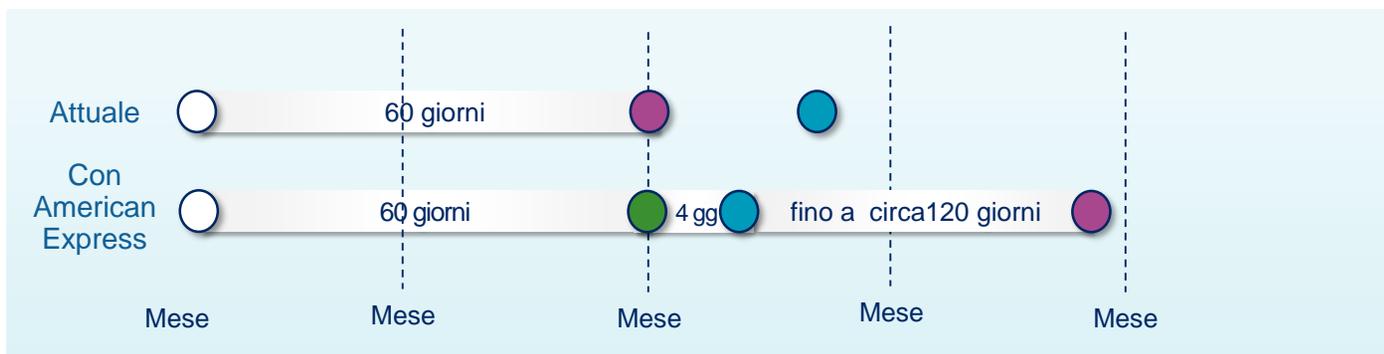


# Il Processo di pagamento B2B

American Express può aiutarvi a ridurre i vostri DSO (Days Sales Outstanding) e ad aumentare i DPO (Days Payables Outstanding) dei vostri clienti

## Esempio 1

- La soluzione attuale offre al cliente 60 giorni per il pagamento



### Impatto:

**Clienti** aumento dei DPO di ca 60 giorni

**Fornitore** certezza dell'incasso

## Esempio 2

- La soluzione attuale offre al cliente 60 giorni per il pagamento



### Impatto:

**Clienti** aumento dei DPO di ca 30 giorni

**Fornitore** diminuzione dei DSO di ca 30 giorni

- Fattura inviata
- Invio ad American Express
- Pagamento da parte del cliente
- Pagamento all' esercente



# Benefici per l'Azienda Cliente (DPO)

## Cash Flow



## KPIs



## Credit Line



## Savings



- Miglioramento del Cash Flow operativo
- Miglioramento del Working Capital da destinare ad investimenti alternativi
- Riduzione delle esigenze di ulteriore approvvigionamento

- Aumento dei DPO con ulteriore dilazione dei termini di pagamento
- Miglioramento degli indici del Working Capital nel bilancio
- Miglioramento dei Ratings della Azienda

- Diversificazione delle fonti di approvvigionamento
- Nessun impatto sulle principali linee di credito bancarie
- Linee di credito incrementali per lo sviluppo del Core Business

- Integrazione nel processo di pagamento
- Protezione della "Supply chain"
- Savings attraverso Membership Rewards



# Benefici per il Fornitore (DSO)

## Cash Flow



## KPIs



## Risk Management



## Business Potential



- Miglioramento del Capitale Circolante

- Eliminazione degli "Account receivable" dal Bilancio
- Riduzione dei DSO con pagamenti garantiti
- Miglioramento del Rating dell'Azienda

- La fattura gestita in modalità "pro soluto"
- Miglioramento dei processi "Account receivable"
- Valutazioni di Rischio demandate ad American Express

- Linee di credito incrementali dedicate ai Clienti

- Miglioramento della stabilità della "Supply chain"
- Miglioramento della "Loyalty"



American Express Business Payment Solutions può aiutarvi a migliorare il flusso di cassa e i principali indicatori finanziari

Report del  
flusso di  
cassa

- **Aumentare il flusso di cassa** accelerando i pagamenti da parte dei clienti

Stato  
patrimoniale

- **Ridurre i DSO** e aumentare il capitale di esercizio
- Totale **previsione dei crediti commerciali** grazie a un migliore controllo dei pagamenti

Conto  
economico

- Opportunità di **estendere le vendite** ai clienti con credito limitato
- **Ridurre i costi del rischio di credito** trasferendolo interamente o parzialmente ad American Express

*“Riceviamo il denaro con 45 giorni di anticipo rispetto al passato, il che rappresenta un grande vantaggio per la nostra azienda.*

*”*  
**Finance Controller,  
Excent**



*“ Negli ultimi due anni, il flusso di cassa in entrata e in uscita è diventato uno degli aspetti fondamentali di ogni azienda; non stupisce, quindi, l'enorme successo di American Express Business Payment Solutions. ”*

**Group Credit Manager,  
Eriks Industrial**



# Fidelizzare i propri clienti

Possiamo aiutarvi a creare un coinvolgimento con i vostri clienti in grado di aumentarne la fidelizzazione attraverso il programma Membership Rewards® e grazie alla nostra esperienza di marketing

- Il nostro programma Membership Rewards è a disposizione di aziende e privati
- Gli iscritti al programma Membership Rewards spendono 1,5 volte di più del cliente American Express medio
  - I clienti possono accumulare punti per ogni euro speso con la carta
  - Abbiamo offerte uniche di conversione punti da parte dei nostri 1300 e più partner partecipanti
- Forniamo la gestione completa del programma, dal supporto tecnico e l'implementazione fino alle attività di marketing e lancio
- Possiamo lavorare con voi per sviluppare programmi di conversione personalizzati, basati sulle esigenze dei vostri clienti

*" È evidente che l'importanza di American Express come ente di emissione e di accettazione di carte e il programma Membership Rewards rappresentano un grande vantaggio. La gamma di prodotti e servizi offerti è davvero ampia. Non credo che esista sul mercato un altro fornitore in grado di offrire una tale combinazione di servizi.*

**Project Manager, Anzag**



MEMBERSHIP  
rewards®





**1 Euro = 1 punto MR**

## Esempi di premi

- 20.000      Volo Alitalia A/R destinazione nazionale
- 25.000      Volo Alitalia A/R destinazione europea
- 120.000    Volo Alitalia A/R in business class destinazione Hong Kong
- 190.000    Orologio Baume & Mercier
- 500.000    Orient-Express Hotel, Trains & Cruises Venezia Parigi
- 650.000    Vespa Lx 125



**SEARCH FOR THE SET**  
 Right equipment for your...  
 Canon  
 Nikon  
 Epson  
 Sony

**SOVIETINO TUTTO IN UNO**  
 A...  
 Sony  
 Philips  
 Samsung

**LA PIU' GRANDE TV**  
 Philips  
 Samsung





